

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

LE

Développement des Trusts

EN ANGLETERRE

Association is the watchword of the future
ARNOLD TONYBEE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences Politiques et Economiques)

Présentée et soutenue le Lundi 25 Janvier 1909, à 1 h. 1/2

PAR

Pierre DESEILLE

Président : M. SOUCHON, professeur

Suffragants { MM. GIDE, professeur
TRUCHY, professeur

PARIS

IMPRIMERIE HENRI JOUVE

15, Rue Racine, 15

—
1909

THÈSE
POUR
LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

LE
Développement des Trusts
EN ANGLETERRE

Association is the watchword of the future
ARNOLD TONYBEE

THÈSE POUR LE DOCTORAT
(Sciences Politiques et Economiques)

Présentée et soutenue le Lundi 25 Janvier 1909, à 1 h. 1/2



PAR

Pierre DESEILLE

Président : M. SOUCHON, professeur
Suffragants { *MM. GIDE, professeur*
TRUCHY, professeur

PARIS
IMPRIMERIE HENRI JOUVE
15, Rue Racine, 15

1909



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Le Développement des Trusts en Angleterre

INTRODUCTION

Les transformations de l'industrie au cours du XIX^e siècle ont ouvert une ère de concurrence à outrance. L'établissement de la liberté du travail, le développement du machinisme et ses perfectionnements incessants, la concentration des entreprises ont augmenté la productivité d'une façon inouïe.

D'autre part, la nécessité de trouver des débouchés a amené le développement des communications et les frais de transport ont été considérablement réduits.

Le commerce ne connaît plus de distances ni de frontières et la concurrence, de locale ou régionale qu'elle était autrefois, est devenue mondiale. Aussi

moyens d'informations perfectionnés dont nous disposons aujourd'hui, est-elle devenue pratiquement impossible et les crises de surproduction et l'avilissement des prix qui en résultent se reproduisent constamment.

« L'économie politique, dit M. Andrew Carnegie, enseigne que les marchandises ne peuvent pas être produites au-dessous du prix de revient. C'était sans doute vrai au temps d'Adam Smith, mais cela ne l'est plus aujourd'hui. Quand un article était produit par un petit manufacturier employant généralement chez lui deux à trois compagnons et un ou deux apprentis, il lui était facile de limiter ou même d'arrêter sa production. Aujourd'hui, avec la manière dont sont conduites les entreprises manufacturières dans d'énormes établissements qui représentent un capital de 5 à 10 millions de dollars et avec des milliers d'ouvriers, il en coûte bien moins à un de ces manufacturiers de continuer la production avec une perte de tant par tonne ou par yard que de la ralentir. L'arrêter serait désastreux.

« Pour produire à bon marché, il est essentiel de marcher à plein. Vingt chapitres de dépenses sont des charges fixes et l'arrêt ne peut qu'augmenter la plupart d'entre elles. C'est ainsi qu'un article est produit pendant des mois et j'ai connu des cas où cette situation a duré des années non seulement l'adaptation de l'offre à la demande, malgré les

sans profit industriel et sans intérêt pour le capital, mais avec une perte continue du capital engagé. A chaque inventaire annuel le manufacturier constatait la diminution de son capital et néanmoins s'arrêter eût été plus désastreux... (1) »

Aux maux engendrés par la concurrence coupe-gorge (*cut throat*), il était naturel que les producteurs cherchent un remède. Puisque la concurrence menaçait de les ruiner en abaissant les prix, au-dessous même, parfois, du coût de production, pourquoi ne pas essayer d'y mettre un frein en concluant des ententes pour limiter la production ou relever les prix avilis ?

Nous voyons ainsi que les ententes entre producteurs sont le résultat de la nécessité et le produit d'une évolution (2).

L'attention publique a été particulièrement attirée sur les trusts qui occupent le sommet de la hiérarchie de ces ententes, à cause de leur ampleur et de la puissance dont ils disposent.

La question des trusts a donné lieu dans ces dernières années à une littérature très abondante. Cependant les auteurs qui ont traité ce sujet ont étudié tout spécialement les trusts dans leur pays d'origine,

1. Cité par Claudio Janet.

2. « Government and cooperation are in all things the laws of life, anarchy and competition the laws of death » (Ruskin).

en Amérique et il semble que, dans les ouvrages en question, une part très restreinte ait été réservée à l'examen du mouvement de développement des trusts qui semble s'accroître depuis une dizaine d'années en Angleterre.

Cette étude nous paraît pourtant présenter un intérêt particulier car, s'il est démontré que les trusts peuvent se former et prospérer en Angleterre, pays libre-échangiste, cela prouve qu'on ne doit pas attribuer leur formation, dans tous les cas, à des éléments artificiels, comme l'exemple de plusieurs grands trusts américains aurait pu porter à le croire.

Le but du présent travail est précisément d'essayer de résoudre cette question en étudiant les conditions dans lesquelles les trusts se forment et fonctionnent en Angleterre.

CHAPITRE PREMIER

Généralités sur les trusts. Définition

Origine du mot « trust ». — Définition du trust. — Hiérarchie des ententes entre producteurs

L'origine du mot « trust » se trouve dans une institution particulière du droit civil anglais.

« Cette institution, dit M. E. Lehr, tient dans le droit anglais une place considérable et n'a pas d'équivalent exact dans notre législation. La langue juridique française n'a même pas, à vrai dire, de terme qui corresponde au mot anglais trust. On traduit souvent ce mot par celui de fidéicommiss qui, pris dans son sens étymologique, en donne une idée assez nette : le trust est, en effet, un bien confié aux soins et à la bonne foi d'une personne au profit et pour l'usage d'une autre. Mais le mot « fidéicommiss » a généralement, en français, une acception plus étroite : il désigne un bien dont le grevé ne jouit que pendant un temps donné et à charge de le transmettre intact au substitué appelé à en jouir après lui. Or, ce n'est pas là le caractère du trust, jamais celui

qui en a la garde et l'administration, jamais le *trustee* ne peut tirer du bien aucun bénéfice personnel, il n'en est investi dès le début que dans l'intérêt exclusif de la personne qu'on désigne encore sous la vieille expression normande de *cestui qui trust* (1). »

Le terme « trust » est entré dans le vocabulaire économique lors de la formation en Amérique en 1882 de la *Standart Oil Co*, par suite de la forme revêtue par cette société. Les propriétaires de la majorité des actions d'un certain nombre de raffineries de pétrole les déposèrent entre les mains de *trustees* et reçurent en échange des certificats de trust (*trust certificates*) d'une valeur équivalente ; ces certificats étaient négociables, mais ils ne comportaient plus le droit de vote, réservé aux actions, les avantages pécuniaires seuls y restaient attachés.

Les *trustees* prirent alors en main la direction des affaires, recueillirent les profits et les distribuèrent en dividendes pour les certificats de trust.

Cependant, lorsqu'une décision de la Cour d'appel de New-York eut prononcé la nullité du trust du sucre et que les différents Etats eurent édicté des mesures législatives contre les trusts, on s'ingénia à inventer d'autres formes d'organisation pour arriver au même résultat.

Une première combinaison fut employée, la con-

1. Ernest Lehr. *Eléments de Droit civil anglais*, p. 291.

solidation ou fusion. On formait une nouvelle société (*corporation*) qui rachetait toutes les usines faisant partie du trust primitif et payait les actionnaires avec les actions émises.

L'ancien *Board of trustees* recevait la direction de la *corporation*. Il y avait seulement changement de nom et modification de la forme légale, mais les effets pratiques étaient les mêmes.

The Standard Oil Co suivit un plan peu différent. Il se trouva que les neuf *trustees* possédaient la majorité des certificats de trust. Le trust se transforma alors en vingt sociétés séparées et les anciens actionnaires de la société dissoute reçurent en échange des *trusts certificates* des actions des différentes sociétés nouvelles, ce qui permit aux anciens trustees, sans qu'il leur fût nécessaire de s'entendre formellement entre eux, de garder comme auparavant le contrôle et la direction des affaires.

L'une des vingt sociétés, la *New Jersey corporation*, s'est mise à racheter successivement les actions des dix-neuf autres, ce qui lui permettra de s'en assurer la direction complète. C'est en somme le retour, sous un autre nom, à l'ancienne forme du trust.

Une autre forme, qui tendit à prévaloir par la suite est celle du *holding trust*. Une nouvelle société *Parent corporation*, fut fondée dans le but de racheter la totalité ou la majorité des actions des

entreprises à réunir. Les entreprises individuelles gardaient une existence séparée, mais elles versaient leurs dividendes à la société mère qui concentrait ainsi la direction financière :

Le *Board of trustees* de l'ancien trust se trouvait en définitive remplacé par une société par actions (1).

Ce procédé fut employé par plusieurs trusts, entre autres, l'*U. S. Steel corporation*, *The Amalgamated copper company*.

Nous rencontrons encore la combinaison du *Voting Trust*, dans lequel la majorité des entreprises délèguent le droit de vote attaché aux actions à quelques *trustees* ou bien le transfèrent à une société en lui donnant un pouvoir général de directions.

En résumé, le but que poursuivent les *promoters* des trusts, quelle que soit la combinaison employée, est de réunir entre les mains de quelques individus la direction et l'administration de la majorité des entreprises d'une même branche d'industrie.

On a donné du trust des définitions variées :

Pour Jenks, c'est « un monopole capitaliste » (2).

M. Paul de Rousiers définit le trust « la monopolisation de fait d'une industrie privée » (3).

1. Grünzel. *System der Industrie politik*.

2. Jenks. *The Trust Problem*, p. 8.

3. Paul de Rousiers. *Les Syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, p. 19.

M. Martin Saint-Léon a, nous semble-t-il, donné la définition la plus complète et la plus exacte :

« Le trust est l'intégration de toutes les entreprises d'une même catégorie ou de la majorité d'entre elles, en vue de faire prévaloir, sur le marché des prix, une volonté unique ou de le gouverner souverainement (1). »

Un caractère important des trusts, c'est que leur monopole n'est pas le résultat de dispositions légales. « Ce ne sont pas des compagnies privilégiées dont le privilège pourrait être détruit, comme il aurait été créé, par un acte de l'autorité publique. Ce sont des sociétés privées qui tuent la concurrence autour d'elles et assoient leur domination par une série de victoires successives sur les rivaux. Elles peuvent ainsi se réclamer de la liberté du commerce, de l'évolution industrielle et commerciale (2). »

Le langage courant a donné au terme « trust » une extension trop grande, beaucoup de personnes appliquent indistinctement cette dénomination aux corners, aux rings, aux cartels, aux syndicats, aux ententes de tous les genres et de tous les degrés.

Il importe, pour éviter des confusions, de distinguer soigneusement entre elles toutes ces catégories.

Tout d'abord, il ne faut pas confondre les trusts

1. Martin Saint-Léon. *Cartels et trusts*, p. 17.

2. Paul de Rousiers. *Op. cit.*, p. 23.

avec les manœuvres d'accaparement qu'on désigne ordinairement sous les noms de *corners* et de *rings*.

Les *corners* et les *rings* sont en somme des opérations de spéculation qui ont pour but d'amener une hausse brusque des prix par la suppression ou la limitation de l'offre. Ils ont ceci de particulier qu'ils sont, le plus souvent, l'œuvre de capitalistes qui n'ont aucun rapport avec la branche d'industrie ou de commerce faisant l'objet de leur opération. Leur but n'est pas, comme dans les ententes de producteurs en général, de régulariser la production, ni, comme dans les trusts, de donner à celle-ci une organisation permanente, mais seulement de profiter du trouble momentané jeté sur le marché par leurs manœuvres pour réaliser des profits considérables.

Si, après avoir éliminé les monopoles d'Etat et les opérations d'accaparement, nous passons à l'examen des véritables associations de producteurs, nous trouvons qu'il y a toute une échelle d'ententes dont le trust occupe le sommet.

Nous adopterons la classification présentée par le D^r Grünzel (1) qui distingue, parmi les ententes temporaires précédant le trust :

1^o *Associations pour régler les conditions de vente*. — Ces associations se forment très facilement et se rencontrent dans presque toutes les

1. D^r Grünzel, *Über Kartelle*.

industries. Elles fixent les conditions de vente, les escomptes, les délais de crédit, etc.

2° *Associations de prix.* — Cette catégorie comprend plusieurs variétés, les associations de ce genre sont généralement locales et c'est dans ce cas qu'elles réussissent le mieux, car il est plus facile d'exercer un contrôle efficace quand le rayon d'action est limité.

On exige quelquefois des adhérents, pour assurer le respect des règles de l'association, un dépôt de garantie. Quand on s'en remet simplement à la bonne foi et à l'honneur des membres, il y a ce qu'on appelle en anglais un *gentlemen's agreement*.

Si ces sortes d'ententes sont faciles à former, elles sont aussi assez précaires, par le fait même qu'elles n'exercent aucun contrôle sur la production.

3° *Associations pour la limitation de la production.* — Les adhérents s'entendent pour ne pas fabriquer plus qu'une certaine quantité de produits déterminée d'avance et pour ralentir la production ou même fermer certaines usines quand cela est nécessaire.

C'est ainsi qu'en 1895, à la suite de la crise qu'eut à traverser l'industrie du fer-blanc du pays de Galles, quand les nouveaux tarifs américains lui fermèrent le marché des Etats-Unis, une tentative fut faite pour limiter la production et arrêter ainsi l'avilissement des prix.

4° *Associations pour la répartition des débouchés* (*Kontingentierungskartelle*). Ce sont des ententes conclues généralement entre des associations qui se réservent respectivement certaines parties du territoire national ou certains pays étrangers pour y écouler leurs produits.

La *Tobacco war* fut ainsi terminée par un traité qui laissait le Royaume-Uni à l'*Imperial Tobacco Company* et les Etats-Unis à l'*American Tobacco Trust*. *The English Sewing Cotton Company*, *The American Thread Company* et *J. and P. Coats, Limited* avaient conclu un arrangement du même genre.

5° *Associations pour la réglementation de la production*. — Voici comment fonctionnent ces associations : On commence par évaluer, au moyen de l'examen de leurs livres, le chiffre d'affaires des différentes entreprises qui s'associent pendant une période de plusieurs années antérieurement à l'arrangement. On détermine ainsi la production totale et l'on fixe à chaque entreprise la quantité qu'elle ne doit pas dépasser. Si l'une d'elles dépasse sa part, elle devra payer une compensation. Le meilleur système consiste à obliger tous les associés à verser dans un fonds commun le produit de la vente de leur excédent de production : les sommes ainsi recueillies seront ensuite partagées périodiquement dans des proportions déterminées par avance. De cette façon,

aucune entreprise n'a intérêt à dépasser la quantité de production qui lui a été assignée.

D'autre part, on prévoit des pénalités pour les violations des règles de l'association.

Généralement, les prix et les conditions de vente sont déterminés d'après des règles fixées d'avance.

Les associations de ce genre sont très communes en Allemagne et en Autriche aussi bien qu'en Angleterre. Dans ce dernier pays, on peut citer le syndicat des fabricants de plaques d'acier du Cleveland, *The Gas Stripers Association* et *The Corn Millers' Association of the North of Ireland*.

6° *Associations de vente*. — Ce sont les ententes temporaires les plus perfectionnées, c'est à cette catégorie qu'appartiennent les cartels allemands. Les entreprises associées se consacrent exclusivement à l'œuvre de la production, le soin d'écouler les produits est confié à une organisation distincte placée sous le contrôle d'un comité composé de membres de l'association.

La quantité totale de la production et la part proportionnelle de chaque usine sont déterminées de la même façon que dans la catégorie d'ententes que nous avons examinée précédemment.

La seule association de vente qui ait attiré l'attention en Angleterre est *The Central Thread Agency*, chargée de vendre les produits de G. et P. Coats, Chadwich et Brooks, avant que ces *firms* aient

fusionné, et qui s'est ensuite chargée de l'écoulement des produits de plusieurs autres *firms*, dont *The English Sewing Cotton Company*.

Dans une association de ce genre, la liberté d'action des différents associés est réduite en principe à son minimum, cependant ce type d'ententes renferme encore des germes de faiblesse, car il pourra être parfois difficile de maintenir l'harmonie entre les membres et de leur faire respecter strictement les règles établies. Aussi est-il naturel que si l'on veut assurer une unité complète de direction, on en arrive à supprimer absolument la liberté des membres de l'association et à « amalgamer » les différentes entreprises en une vaste société anonyme. C'est ainsi que nous passons, par une transition presque insensible, de l'entente temporaire, qui est une fédération d'intérêts, à l'entente permanente qui la fusionne et réalise *l'integration*, de l'industrie, c'est-à-dire au trust (1).

1. Le Dr Grünzel (*Über Kartelle*) prétend que le cartel et le trust sont très différents non seulement par leur degré mais encore en nature et il dit ne pas connaître d'exemple de la transformation d'un cartel en trust. On peut pourtant citer en Angleterre le cas du trust *Coats* qui a été précédé par la *Central Thread Agency* et *The English Sewing Cotton Co* *The Bleachers Association*, *The Bradford Dyers Association* qui sont le résultat de la transformation de cartels.

CHAPITRE II

Eléments de la formation des Trusts

Concentration des entreprises. — Uniformité des produits. — Concentration financière. — Les Trusts et le protectionnisme.

La formation des trusts n'est possible que dans les branches de production très concentrées. Il serait, en effet, extrêmement difficile de réunir sous une même direction une multitude de petits producteurs disséminés sur l'ensemble du territoire d'un pays et de leur appliquer des règles communes. En admettant même que cela puisse se réaliser, comment pourrait-on maintenir efficacement la discipline parmi eux et assurer le respect des clauses de l'entente ? cela nécessiterait un service d'inspection qui devrait exercer une surveillance incessante et les sanctions seraient illusoires.

On ne conçoit pas, par exemple, un trust réunissant tous les serruriers ou tous les menuisiers d'un pays.

Il faut donc que le nombre des entreprises à fusion

ner soit limité et qu'elles ne soient pas trop éloignées les unes des autres ou que, du moins, les communications soient faciles entre elles. D'autre part, il sera préférable, pour assurer le succès du trust, qu'elles ne soient pas séparées par de trop grandes différences et qu'elles aient toutes à peu près la même importance et la même capacité de production.

Il faut également que les entreprises en question exigent, pour leur fonctionnement, de gros capitaux sinon l'entente serait à peine formée qu'on verrait renaître de nouveaux concurrents qu'il faudrait englober à leur tour, ce qui serait un travail de Pénélope.

Il est nécessaire, de plus, qu'il y ait une certaine uniformité des produits, que le coût de production soit sensiblement le même dans toutes les usines, pour qu'il soit facile de fixer les prix. En général, les ententes entre producteurs se forment plus facilement dans les industries qui fabriquent des produits bruts ou demi-ouvrés.

Il n'est pas à prévoir que des trusts puissent jamais se former dans les industries de luxe qui supposent des qualités de goût particulières comme la bijouterie, les industries du vêtement, de l'ameublement, de la construction.

Il va sans dire que les trusts ne se formeront que dans des pays où la concentration financière est

très développée et le crédit puissamment organisé. Il faut en effet que les *promoters* soient en mesure de s'assurer des ressources financières considérables pour pouvoir racheter les entreprises qu'ils veulent fusionner et avoir devant eux un fonds de roulement suffisant.

La formation d'un trust sera grandement favorisée si l'industrie qui en fait l'objet est mise à l'abri de la concurrence étrangère, soit naturellement, par suite de l'existence d'un monopole de fait ou à cause d'une supériorité d'outillage ou de fabrication, soit artificiellement, au moyen de tarifs protecteurs ou prohibitifs.

Certains auteurs, parmi lesquels se trouve M. Paul de Rousiers établissent une distinction entre les éléments normaux des trusts qui seraient, d'après eux, la concentration industrielle et la concentration commerciale et les éléments anormaux qui seraient les tarifs douaniers et les « discriminations » des compagnies de transport. M. Paul de Rousiers semble même attacher à ces derniers éléments une telle importance qu'il les considère comme essentiels à la formation des trusts. On trouve en effet dans son ouvrage sur *Les Industries monopolisées aux Etats-Unis* paru en 1898, la phrase suivante : « Si l'Angleterre n'offre pas d'exemples de trusts, c'est que la condition artificielle nécessaire à la monopolisation ne s'y est pas trouvée. »

Il est vrai qu'à l'époque où écrivait M. de Rousiers, la chute retentissante des deux tentatives de la *Salt Union* et de l'*United Alkali Co* semblait donner raison à cette opinion, mais depuis lors, nous avons pu assister à la formation successive, en Angleterre, d'un certain nombre de puissantes *combinations*. Ces *combinations* sont en réalité de véritables trusts dont plusieurs ont très bien réussi et sont actuellement dans une situation prospère. Les faits ont donc prouvé que les trusts pouvaient se former dans un pays libre-échangiste. Quelles sont donc exactement les relations qui existent entre le protectionnisme et les trusts ? Il est intéressant d'examiner quel est, à ce point de vue, l'état de l'opinion aux Etats-Unis, terre d'élection à la fois des trusts et du protectionnisme.

On cite souvent l'opinion exprimée par M. Havemayer, le roi du sucre, dans sa déposition devant l'*Industrial Commission* : « La législation douanière est la mère de tous les trusts (1). » Un certain nombre de compatriotes de M. Havemayer partagent sa manière de voir et préconisent l'abaissement des droits de douane ou même l'adoption du libre-échange pour remédier aux abus des trusts.

1. Usant de la même métaphore, M. Hobson qui ne partage pas l'opinion de M. Havemayer, a dit : « Il serait plus juste d'appeler la législation douanière la nourrice (*foster mother*) des trusts, que de dire qu'elle est leur mère » (Hobson. *Evolution of modern Capitalism*, p. 196.)

Cependant le parti républicain que les dernières élections ont maintenu au pouvoir, s'est, par l'organe de ses représentants les plus autorisés, élevé contre cette opinion et a séparé nettement la question du protectionnisme de celle des trusts.

Dans son message de la fin de 1901, le président Roosevelt s'exprimait ainsi. « La création des grandes fortunes corporatives n'est pas due au tarif douanier ni à une autre action gouvernementale mais à des causes naturelles qui agissent chez les autres nations comme aux Etats-Unis. »

Le message de 1902 contenait également le passage suivant relatif aux trusts :

« La diminution du tarif des droits d'entrée, comme moyen de frapper les maux produits par les trusts, serait entièrement inefficace. Le seul rapport qui existe entre les tarifs et les formidables corporations dans leur ensemble, c'est que les tarifs rendent les manufactures prospères et le remède à l'aide des tarifs qui a été proposé n'aura simplement d'autre effet que de rendre les manufactures peu prospères. « Réduire les tarifs, en guise de mesures hostiles aux trusts, ce serait hâter, provoquer la ruine des compétiteurs plus faibles qui luttent contre ces mêmes trusts.

« Le but auquel nous devons viser ne doit pas être d'accorder, par des modifications de tarifs, des avantages aux produits étrangers, mais de donner de meil-

leures chances à notre concurrence domestique par une sage législation. Ce but ne saurait être atteint par aucune modification de tarifs qui affecterait de façon défavorable notre concurrence domestique, la bonne aussi bien que la mauvaise. La question de la régularisation des trusts est une question distincte de la revision des tarifs (1)... »

Les idées exprimées par M. Roosevelt se retrouvent dans les discours du sénateur Hoar et de M. Reed, ancien président de la Chambre des représentants.

Nous citerons encore un passage de l'ouvrage de M. Jenks sur *The Trust Problem*. Après avoir reconnu qu'incontestablement plusieurs des ententes les plus importantes ont été formées dans des industries fort protégées, M. Jenks ajoute : « Si l'on considère quel serait probablement l'effet de la suppression des tarifs protecteurs dans une industrie où il existe une *combination*, on peut voir immédiatement que, si le public pourrait en bénéficier, le résultat serait à peine l'empêchement du monopole. Si la *combination*, comme on le prétend ordinairement, était plus puissante que les quelques concurrents indépendants qui existent encore dans le pays, le premier effet de la suppression du tarif serait la ruine des producteurs indépendants. S'il était vrai que

1. Passages cités par M. Raffalovich, dans son ouvrage. *Trusts, cartels et syndicats*, pp. 51-57.

l'industrie dépende entièrement du tarif pour son existence, la suppression du tarif tuerait naturellement le trust, mais tuerait en même temps l'industrie.

« Il pourrait être sage de tuer une certaine industrie, mais il faut bien se mettre dans l'esprit que ceux qui préconisent la suppression du tarif dans le but de supprimer les trusts n'ont pas ordinairement l'intention d'obtenir un pareil résultat. La suppression du tarif, que l'industrie en dépende ou non, détruirait certainement les rivaux du trust avant que le trust lui-même cessât d'exister.

« Dans les deux cas, cependant, les consommateurs jouiraient certainement pendant quelque temps d'un abaissement des prix.

« Il est vrai aussi que la suppression du tarif, dans beaucoup de cas, en rendant parfaite la concurrence étrangère, amènerait simplement une entente internationale (1). »

Il s'est d'ailleurs formé aux Etats-Unis un certain nombre de trusts dans des industries non protégées, en dehors de la *Standart Oil Co*, qui bénéficie d'un monopole naturel. La comparaison des tarifs et des coûts de production dans chaque industrie et pour chaque trust a permis à M. Beardsly de montrer que

1. Jenks. *The Trust Problem*, p. 46-47.

les trusts les plus puissants ne s'étaient pas formés dans les industries les plus protégées.

M. D. H. Macgregor a analysé d'une façon magistrale les véritables rapports qui existent entre le protectionnisme et les trusts et cartels (1).

A son avis, pour se faire une idée nette de ces relations, il est nécessaire de faire plusieurs distinctions.

Les tarifs douaniers n'ont pas tous le même but ni les mêmes effets.

Un tarif est simplement protecteur quand il permet uniquement aux producteurs nationaux de racheter l'infériorité dans laquelle ils peuvent se trouver vis-à-vis de leurs concurrents étrangers et de lutter avec eux à armes égales.

Un tarif est plus que protecteur quand il permet en outre aux producteurs nationaux d'élever leurs prix au-dessus de ceux des producteurs étrangers et de profiter ainsi de la différence.

L'influence positive d'un tarif douanier est celle qu'il exerce dans les limites du pays protégé, son influence négative celle qu'il exerce sur les industries étrangères.

La *surprotection* peut être le résultat de droits de douane fixés originairement dans ce but à un taux élevé, mais elle peut aussi être l'effet de droits sim-

1. D. H. Macgregor. *Industrial Combination*, p. 126 et suiv.

plement protecteurs au début et qui sont devenus plus que protecteurs, sans que leur taux ait cependant varié, parce que des perfectionnements réalisés par les industries protégées ont permis à celles-ci de réduire leur coût de production et de s'assurer ainsi une marge de profits.

Ces distinctions faites, nous allons examiner si l'existence d'un tarif douanier favorise la formation et le développement des trusts et des cartels.

Il est évident que si un tarif est simplement protecteur, les industriels du pays protégé n'ont aucun avantage à former une entente, à moins que ce mode d'organisation ne leur permette de réaliser des économies et de rendre ainsi le tarif plus que protecteur, en supposant que les mêmes économies ne puissent être réalisées par leurs concurrents. Il faut cependant remarquer que si un pays adopte une politique douanière modérée, ce résultat ne se produira pas, car les tarifs seront révisés de temps en temps et élevés ou abaissés suivant les progrès de la production.

Il est donc peu probable que la simple protection favorise la formation d'une entente agressive. Mais si le tarif est plus que protecteur, une entente agressive se formera facilement à condition que les sources de matières premières soient sous le contrôle des producteurs protégés, sans cela l'élévation des prix stimulera de nouvelles concurrences, l'industrie sera

bientôt surcapitalisée et l'entente, d'agressive qu'elle était, deviendra défensive.

Examinons maintenant comment un tarif douanier peut être la cause d'une entente défensive.

La simple protection, à moins, comme nous l'avons vu plus haut, qu'elle ne devienne *surprotection*, ne favorise pas le développement excessif de la concurrence à l'intérieur et la surcapitalisation, et ne crée pas par conséquent la nécessité de former des ententes défensives.

Il n'en est pas de même de la *surprotection*. Celle-ci suscite à l'intérieur l'apparition de nouveaux producteurs, attirés par les bénéfices considérables réalisés à l'aide du tarif; de nouvelles sociétés se fondent, de nouvelles usines s'élèvent de toutes parts, mais il arrive un moment où le marché intérieur est saturé, les producteurs, acculés à l'alternative de fermer leurs usines ou de fabriquer à perte, se groupent et s'entendent pour réduire la production et maintenir les prix; cette entente défensive ne peut réussir que si elle est en mesure d'élever considérablement les prix, ce pouvoir lui est fourni par le tarif *surprotecteur* qui peut même favoriser la transformation d'une entente originairement défensive en une entente agressive en lui permettant de pratiquer le *dumping*, c'est-à-dire d'écouler à vil prix à l'extérieur le surplus de production. Le tarif a

ainsi un double résultat, il a été la cause de l'entente et il est ensuite la condition de son succès.

Plusieurs trusts américains, par exemple *l'American Sugar Trust*, ont été le résultat direct du protectionnisme exagéré. Contrairement à l'opinion de Liefmann, le tarif douanier peut être ainsi dans certains cas la véritable cause des trusts.

En dehors de leur effet positif, les tarifs douaniers peuvent affecter indirectement les industries étrangères et les amener à s'organiser également en trusts et en cartels. Il faut en effet ne pas perdre de vue que la surcapitalisation peut être causée de deux façons, soit par l'augmentation des capitaux, le marché restant le même, comme cela se produit à l'intérieur des barrières douanières, soit par la limitation du marché, la capitalisation restant la même: On voit aussi que les trusts américains et les cartels allemands, en privant l'industrie anglaise d'une partie de ses débouchés, l'ont amenée indirectement à être surcapitalisée et à s'organiser aussi en trusts et en cartels.

Il faut cependant remarquer que si le protectionnisme a pu être ainsi la cause de certains trusts anglais, la condition de leur succès dépend d'autres facteurs et il leur faudra, pour prospérer, réaliser des économies et des perfectionnements puisque la concurrence potentielle de l'étranger les empêchera d'élever sensiblement les prix.

CHAPITRE III

Causes de la formation des Trusts en Angleterre

Causes de la lenteur de l'Angleterre à entrer dans le mouvement de formation des Trusts. — Raisons qui l'ont forcée à adopter ce mode d'organisation.

L'existence d'un tarif douanier n'étant pas une condition essentielle de la formation des trusts, rien dès lors ne s'oppose à ce qu'il en existe dans un pays libre-échangiste comme l'Angleterre.

De fait, les autres conditions nécessaires aux trusts, que nous avons énumérées dans le chapitre précédent, se trouvent réunies en Angleterre : les diverses industries y sont concentrées à un haut degré, le crédit y est très développé et les établissements financiers puissamment organisés ; de plus, l'industrie anglaise fabrique surtout des articles de consommation courante dans lesquels il y a peu de variété.

Comment se fait-il donc que, si l'Angleterre offrait

aux trusts un terrain favorable, elle se soit laissée devancer dans cette voie par les Etats-Unis ?

Il y a à cela plusieurs raisons :

Il faut tenir compte, en premier lieu, de l'organisation libre-échangiste de l'Angleterre ; comme nous l'avons vu, le tarif douanier n'est pas toujours la cause du trust, mais, même quand il ne le crée pas, il favorise singulièrement sa formation et il hâte son éclosion.

D'autre part, Jenks remarque que l'on rencontre dans les pays européens en général des obstacles particuliers à la fusion des entreprises, obstacles qui n'existent pas en Amérique (1).

En Angleterre, comme dans les autres pays de vieille civilisation, il y a des entreprises dont la fondation remonte à plusieurs générations, quelquefois même à plusieurs siècles. On conçoit la répugnance que doit éprouver le descendant d'une dynastie d'industriels à abdiquer son indépendance pour entrer dans une *combination*.

De plus, il est des maisons qui jouissent d'une vieille réputation et dont le nom ou la marque de fabrique sont une garantie pour l'acheteur ; si elles fusionnent avec d'autres, elles seront forcées, en perdant leur individualité, de renoncer à ces avantages que le temps leur a permis d'acquérir.

1. Jenks. *The Trust Problem*, p. 230.

Il est cependant une raison de la lenteur de l'Angleterre à entrer dans le mouvement de développement des trusts sur laquelle il faut particulièrement insister. Si les industriels anglais ont attendu longtemps avant de recourir à la forme d'organisation qui nous occupe, c'est qu'ils n'en sentaient pas le besoin. Il ne faut pas oublier, en effet, que l'Angleterre a joui pendant longtemps d'une suprématie incontestée dans le domaine commercial et industriel et que, jusqu'à une époque récente, elle n'avait aucune raison d'organiser des institutions de défense ou d'attaque sur le terrain économique.

Nous croyons utile de retracer brièvement ici l'histoire de l'industrie anglaise et de montrer comment sa suprématie s'est établie, puis comment elle l'a perdue peu à peu.

Pendant longtemps, l'Angleterre fut une nation presque exclusivement agricole et, à certaines époques, l'abondance de ses récoltes lui permit même d'exporter des céréales sur le continent. Jusqu'à l'apparition de l'industrie du coton qui se produisit vers 1750, les lainages étaient les seuls produits manufacturés qui fussent exportés.

La laine brute provenait d'ailleurs des moutons indigènes et elle était traitée par de petits artisans travaillant à domicile avec des métiers à la main.

Les événements qui marquèrent la seconde moitié du XVIII^e siècle changèrent la face des choses.

L'Angleterre, victorieuse sur toutes les mers, supplanta les Hollandais dans leur rôle de « rouliers de l'Océan » et elle se forma avec les dépouilles de la France, de l'Espagne et de la Hollande, un empire colonial immense.

Des perspectives de développement indéfini s'ouvrirent alors à son industrie et à son commerce, ses nouvelles possessions lui assurant des réserves inépuisables de matières premières et des débouchés pour ses produits.

Les grandes inventions qui virent le jour à cette époque furent accueillies avec enthousiasme et on se hâta de les utiliser pratiquement ; l'Angleterre mérita ainsi, suivant l'expression de Cunningham, le titre de « pionnier de l'application du machinisme à l'industrie » (1).

On peut diviser en trois périodes l'ère de transformation qu'on a appelée la « révolution industrielle » :

1^o Période des grandes inventions, 1764-1792 ;

2^o Période de l'application de la vapeur, 1792-1830 ;

3^o Période de la locomotion à vapeur, 1830-1845 ;

Dans la première période, on vit les machines se substituer peu à peu aux métiers à la main ; ces transformations se produisirent d'abord dans l'industrie cotonnière, à la suite des inventions de Kay,

1. Cunningham. *The growth of English Industry and Commerce*, vol. II.

de Hargreaves, de J. Wyatt, d'Arkwright et de Crompton.

Le nombre des petits artisans commença dès lors à diminuer, la plupart abandonnèrent leur cottage et leur métier pour aller s'agglomérer dans les districts manufacturiers qui naquirent à cette époque.

Pour mettre en marche les machines, on utilisa d'abord les forces naturelles, c'est ainsi que les premières usines s'élevèrent près des chutes d'eau et des rivières, mais on reconnut bientôt l'insuffisance de ces éléments et on ne tarda pas à recourir aux applications de la vapeur découverte par Watts. Ce fut en 1785 que la première machine à vapeur fit son apparition dans une filature de coton (1).

Les guerres de la Révolution et de l'Empire n'arrêtèrent pas l'essor industriel de l'Angleterre ; en effet, tandis que toutes les forces vives des nations continentales étaient absorbées par les luttes gigantesques de cette époque, la Grande-Bretagne, mise par sa position insulaire à l'abri des dangers d'une invasion, continua à consacrer ses capitaux à élever des usines et à fabriquer des cotonnades et des laines. Cela lui donna une avance d'un quart de siècle sur ses futurs rivaux.

Le Blocus continental n'eut en réalité que peu d'effets à cause des difficultés insurmontables que

1. Macrosty, *The Trusts and the State*, p. 19.

rencontra son application. Les navires anglais et hollandais se livrèrent à une contrebande effrénée. Un auteur anglais cite ce fait typique que, au moment où Napoléon lançait les décrets de Milan et de Berlin, ses soldats s'acheminaient sur la route de Moscou, vêtus d'étoffes fabriquées en Angleterre.

Entre 1792 et 1815, la valeur des exportations aurait, dit-on, monté de £17.000.000 à £58.000.000.

Il n'y eut une légère dépression que de 1812 à 1814, à la suite d'une crise de surproduction.

Lorsque la paix fut rétablie, après les traités de 1815, des usines et des filatures commencèrent à s'élever en France, en Suisse et en Amérique, et la concurrence internationale fit son apparition ; l'Angleterre perdit dès lors le monopole dont elle avait joui jusque-là pour l'industrie du coton. L'abaissement des prix amena des crises auxquelles on chercha un remède dans la diminution du coût de production. Les petites usines et celles qui employaient encore les forces motrices naturelles laissèrent la place à de grandes usines à vapeur.

De nouvelles inventions permirent aussi d'augmenter le rendement en réduisant la main-d'œuvre.

L'industrie du coton fit les progrès les plus rapides, celle de la laine la suivit de près, ainsi que les industries accessoires de la teinturerie, de l'impression sur étoffes, etc., les industries extractives et métallurgiques prirent aussi un grand essor à cause

des demandes croissantes de combustible et de machines.

L'augmentation de la productivité industrielle rendait nécessaire l'ouverture de nouveaux débouchés et pour utiliser les débouchés, il fallait trouver des moyens de communication. Cette nécessité eut certainement une grande influence sur les recherches de Fulton et de Stephenson qui aboutirent à l'invention de la locomotion à vapeur.

Le premier chemin de fer anglais, de Liverpool à Manchester, fut ouvert en 1830, le premier steamer fut lancé en 1838 (1). Mais si les obstacles naturels à l'expansion du commerce et de l'industrie britanniques étaient aplanis, il restait encore à surmonter des obstacles artificiels provenant des réglementations et des tarifs.

Les premières manifestations en faveur du libre-échange datent de 1820, époque de la pétition des marchands de Londres et d'Edimbourg contre « toute réglementation restrictive du commerce qui n'est pas essentielle au revenu public ».

Une commission fut nommée, en réponse à cette pétition mais ses travaux n'eurent pas de résultats.

Huskisson, fut le premier à faire une brèche dans le mur de la protection. Durant son passage au Board of Trade de 1822 à 1831, il fit adopter des réductions

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 24.

sur un certain nombre de matières premières et remplaça la prohibition de l'importation des soieries par un droit de 30 o/o.

Après cela, il y eut une période de réformes qui devait aboutir à l'abolition des *corn laws* (1).

En 1840, un comité, nommé pour étudier la question des tarifs, fit la déclaration suivante :

« Le système douanier du Royaume-Uni ne présente ni ensemble, ni unité de vues, il tend souvent à des objets incompatibles. Certains droits ont en même temps un but fiscal et un but protectionniste. Tandis que le tarif a été subordonné aux intérêts d'un grand nombre de petits producteurs indigènes, en sacrifiant le revenu public pour soutenir leurs intérêts, le même principe d'intervention est appliqué sur une grande échelle en ce qui concerne les diverses discriminations fiscales accordées aux produits de nos colonies et il en résulte que des avantages exclusifs sont concédés aux intérêts coloniaux, aux dépens de la mère patrie (2).

En 1842, il y avait 1090 articles frappés de droits. Villiers fut au Parlement le premier champion en faveur de l'abolition des *corn-laws*. Chaque année, à partir de 1836, il présentait une motion dans ce but. Vers la même époque Richard Cobden, auquel devait

1. Droits prohibitifs sur les céréales.

2. Arthur L. Bowley. *England's Foreign Trade in the nineteenth century*, p. 49.

bientôt se joindre John Bright, se consacra au mouvement de réforme et, en 1833, l'*Anti Corn-laws League* était fondée à Manchester. Ce fut le début d'une grande agitation dans tout le pays, la presse publia une quantité de pamphlets, des réunions publiques furent tenues de tous côtés et le succès de la ligue alla grandissant.

De 1842 à 1845, Peel procéda à des réductions considérables sur les droits, spécialement en ce qui concerne les matières premières dont la plupart furent admises en franchise. L'exportation des machines fut enfin autorisée.

Entre 1840 et 1847, les importations augmentèrent de 34 0/0 et les exportations de 44 0/0 en valeur, tandis que, malgré les énormes réductions de droits, l'augmentation du nombre des transactions maintenait les ressources fiscales à leur ancien niveau (1).

Enfin les *corn-laws* furent abolies en 1842, il en fut de même en 1849, de l'Acte de navigation.

En 1852, M. Gladstone supprima complètement les droits protecteurs. Depuis cette époque, il n'a plus été établi que des droits fiscaux sur quelques articles qui ne peuvent être produits dans la métropole.

Lorsque les barrières qui s'opposaient à l'introduction des céréales étrangères dans le Royaume-

1. Arthur L. Bowley. *Ibid.*, p. 50.

Uni eurent été renversées, tous les pays agricoles se disputèrent l'approvisionnement de ce nouveau marché et le coût des denrées baissa dans une grande proportion, résultat qui fut accueilli avec la plus grande satisfaction par les industriels anglais, à qui il permit de réduire leur coût de production.

L'Angleterre entra dès lors dans la voie d'une spécialisation industrielle de plus en plus étroite, les emblavures furent réduites, l'agriculture fut délaissée et l'exode des cultivateurs vers les villes et les centres manufacturiers s'accrut.

Les traités de 1860 marquèrent l'apogée du libre échange et ouvrirent pour l'industrie et le commerce anglais une ère de prospérité inouïe.

Depuis 1850, l'Angleterre fit, au point de vue économique, des progrès presque continus. La consommation du marché intérieur s'était développée rapidement, et d'un autre côté les industriels trouvaient à l'intérieur de nouveaux débouchés.

« En vingt ans, dit M. Vialatte (1), la valeur des exportations augmentait de 155 0/0 et cela d'une manière presque continue, passant de £ 74.600.000, moyenne annuelle de 1850-1852 £ 189.700.000, pour 1868 à 1870. Les années 1871 à 1873 témoignèrent d'une augmentation considérable des exportations,

1. Achille Vialatte. *La crise anglaise. Impérialisme et Protectionnisme*, p. 107.

due pour une grande part au conflit franco-allemand.

On enregistra des chiffres de 223, 255 et 256 millions de livres sterling, mais de 1875 à 1879, une baisse importante se produisit, on retomba pour cette dernière année à 191 millions et après un relèvement de 1881 à 1884, les trois années suivantes virent une nouvelle rechute. »

Quelles étaient donc les causes de cette décadence qui faisaient pousser à Williams ce cri d'alarme. « La suprématie industrielle de la Grande-Bretagne a été longtemps un axiome, elle ne sera bientôt plus qu'un mythe (1) » ?

C'est à cette question qu'eurent à répondre les industriels et les commerçants qui déposèrent devant la commission d'enquête nommée en 1885.

Pour les uns, la crise était un résultat de la baisse générale des prix survenue depuis 1873 ; suivant certains économistes et financiers, la raison principale de la dépression des prix était la raréfaction de l'or.

D'autre part, le percement du canal de Suez avait, de l'avis d'un grand nombre de déposants, bouleversé le commerce anglais.

« Avant que l'isthme tranché ouvrit la route directe des Indes asiatiques, chinoises et australien-

1. Williams. *Made in Germany*, p. 1.

nes, le commerce était entièrement transatlantique. L'Atlantique était la seule voie entre l'Europe et le reste du monde. Liverpool, au bord de l'Atlantique, était, pour toute l'Europe, le ponton d'embarquement et de débarquement : derrière ce ponton, l'Angleterre avait le monopole des affaires. L'isthme tranché créa ou ressuscita un commerce méditerranéen qui n'était plus forcé d'avoir l'Angleterre pour entrepôt. Dans la Méditerranée même, ce commerce peut charger ou décharger ses marchandises à Odessa, Trieste, Gênes, Marseille et Barcelone... » (1).

De nombreux industriels insistèrent sur l'éveil de l'Allemagne à la vie industrielle et sur le développement de la concurrence américaine et l'attention de la Commission fut particulièrement attirée sur ce point.

Les délégués de Birmingham se plaignirent d'être supplantés par les Américains et les Belges dans le commerce des armes de guerre. Ils avaient autrefois, disaient-ils, le monopole des vis et des clous, mais depuis quelque temps les Allemands leur faisaient sur ce terrain une concurrence acharnée et leurs produits se vendaient dans les boutiques mêmes de Birmingham (2).

1. V. Bérard. *L'Angleterre et l'Impérialisme*, p. 146.

2. *Blue Book*, C. 4715, p. 32 et s.

A leur tour, les délégués de Sheffield déclarèrent que les verres à vitre allemands, les rails d'acier, les essieux, les roues de wagon de provenance allemande chassaient les produits anglais des marchés neutres et trouvaient même un débouché en Angleterre. Ils ajoutaient que les machines et les outils agricoles dont le commerce avait fait autrefois la prospérité de Sheffield étaient remplacés partout par les produits américains, aussi bien en Russie que dans les colonies anglaises comme le Canada et l'Australie (1).

Toutes ces révélations émurent l'opinion anglaise et le mouvement de réaction contre le libre-échange, qui avait commencé en 1881 avec la création de la *National Fair Trade League* s'accrut davantage.

Les plus optimistes ont dû reconnaître que l'on n'était pas en présence d'une crise passagère, car depuis 1885, tandis que les exportations de l'Angleterre n'ont augmenté que lentement, celles de ses rivaux ont fait des progrès de plus en plus remarquables (2).

1. *Blue Book*, C. 4715, pp. 5, 74, 88, 102, etc.

2. « We were the first nation in the world to discover that trade was an absolute necessity. For that we were proclaimed a nation of shopkeepers. But now every nation wishes to be a nation of shopkeepers too... » (Lord Rosebery. Discours du 16 janvier 1901.)

Les Américains et les Allemands, non contents de concurrencer les Anglais sur les marchés neutres, portent maintenant leurs attaques dans les colonies britanniques et même dans le Royaume-Uni. L'organisation de leurs industries en trusts et en cartels, les droits de douane élevés qui les protègent contre les importations étrangères, leur ont permis d'organisation le *dumping* sur une grande échelle, c'est-à-dire de jeter à vil prix sur les marchés libres leur excédent de production, tout en maintenant les prix à l'intérieur.

L'examen des conditions actuelles des différentes industries anglaises, comparées à celle de la période précédente, est très instructif.

Si nous prenons les chiffres cités dernièrement dans le *Report of the Tariff Commission* (1), nous voyons que, tandis que les exportations de filés de coton du Royaume-Uni ont augmenté, dans la période 1891-1895 à 1905 de 25 o/o.

Celles de l'Allemagne ont augmenté de 66,5 o/o ;

Celles de la Hollande de 10,2 o/o ;

Celles de la France de 66,9 o/o ;

Celles de la Suisse de 22,9 o/o ;

Celles de l'Italie ont plus que triplé, et les exportations de l'ensemble des pays protectionnistes ont augmenté de 66 o/o.

1. *Report of the Tariff Commission. The Textile Trades. The Cotton Industry*, 54.

Le marché intérieur britannique, en ce qui concerne cette branche de production, n'a pas encore eu à se plaindre du *dumping*, mais on croit que les pays étrangers, maintenant que leur production excède leur demande intérieure, ne tarderont pas à recourir à ce système.

On racontait même dernièrement que déjà des cargaisons de pièces de calicot de fabrication russe avaient été expédiées en Angleterre pour y être écoulées à des prix dérisoires. Sur les marchés neutres, et particulièrement dans le Levant, le *dumping* se pratique sur une grande échelle.

Si nous examinons les autres catégories d'industries textiles, nous voyons que, dans la branche de la bonneterie, l'Allemagne est maintenant un concurrent redoutable de l'Angleterre. Les machines spéciales employées pour la fabrication sont fournies aux industriels anglais par l'Allemagne et la plus grande partie des machines importées aux Etat-Unis vient également d'Allemagne. La supériorité des Allemands réside en particulier dans leur science de la teinture (1).

La plupart des articles de bonneterie, expédiés d'Allemagne en Angleterre, sont vendus au-dessous du coût de production dans ce dernier pays.

1. *Report of the Tariff Commission. The textile Trades. The Hosiery Industry* 2317. 2319.

Si nous passons à l'industrie de la soie, nous rencontrons la déposition d'un témoin déclarant qu'il a pu acheter des soieries allemandes à un prix représentant à peine le coût de la matière première et il ajoute « nous réexportons en assez grandes quantités en Autriche et en Allemagne des articles qui en proviennent, quand cela nous est possible, mais nous avons à payer des droits très élevés ». Au Canada, les Etats-Unis ont réussi à s'assurer une grande partie du commerce des soieries (1).

L'invasion des tapis de fabrication américaine en Angleterre a amené une grande perturbation dans cette industrie.

On peut citer, comme exemple de *dumping*, l'importation de tapis *Axminster*, à 2s. 6d. le yard, tandis que le prix payé aux Etats-Unis était de 3s. 6d. le yard (2).

En quinze ans, de 1890 à 1905, l'exportation des lainages britanniques à destination de l'Allemagne, des Etats-Unis, de la France, de la Belgique et des autres pays protectionnistes a baissé de 47 0/0 et en Amérique du Sud, en Extrême-Orient et sur d'autres marchés neutres de 8 0/0.

Il est vrai, d'autre part, que le commerce des lai-

1. *Report of the Tariff Commission. The textile Trades. The Silk Industry.* 3103.

2. *Report of the Tariff Commission. The Carpet Industry.* 2866.

nages avec les possessions britanniques, qui avait une tendance à décliner, a repris dans les dix dernières années et a augmenté de 40 0/0, mais cela ne suffit pas pour compenser la diminution générale (1).

La suprématie anglaise dans le commerce du charbon a été pendant longtemps absolument indiscutable, actuellement cette suprématie n'existe plus.

Les Américains sont maintenant les plus gros producteurs de charbon et l'anhracite américain rivalise avec le charbon anglais sur les marchés étrangers.

A Marseille, les importations américaines augmentèrent en 1901 d'une quantité évaluée à 200.000 tonnes (2).

L'industrie métallurgique anglaise n'a pas été plus heureuse que les autres.

La fabrication du fer-blanc était autrefois une industrie prospère dans le Pays de Galles, son principal débouché était l'Amérique du Nord.

Sous la protection du tarif Mac Kinley, la fabrication du fer-blanc a été entreprise en grand aux Etats-Unis.

Les machines-outils américaines triomphent partout, on les emploie maintenant dans toute l'Angle-

1. *Report of the Tariff Commission. The Textile Trades. The wollen Industry, passim.*

2. Machenzie. *The American Invaders*, p. 128.

terre, à Glasgow à Birmingham, dans les arsenaux de Woolwich, à Sheffield même ! (1)

Il y a quinze ans, l'Angleterre occupait le premier rang pour la construction des ponts métalliques ; elle n'a plus maintenant que le second.

Les constructeurs américains ont supplanté leurs concurrents du Royaume-Uni pour le viaduc de Gobtab, dans l'Inde, pour les ponts de l'Atbara et pour les viaducs de l'Ouganda (2).

Le *Tariff Reform Commission* résume ainsi les constatations faites dans l'enquête sur l'industrie métallurgique :

D'abord, pour la fabrication du fer en saumons :

1° Vers 1870, la quantité totale du fer en saumons produit dans le Royaume-Uni était d'environ 6 millions $\frac{3}{4}$ de tonnes, c'est-à-dire près de 45 o/o de la production mondiale ;

2° Dix ans plus tard, la quantité totale du fer en saumons produite dans tous les pays avait augmenté de 59 o/o, mais celle du Royaume-Uni de 17 o/o seulement.

L'Allemagne et les Etats-Unis, d'autre part, avaient

1. Mackenzie. *The American Invaders*, p. 73 et suiv.

2. D'après M. J. Perier, attaché commercial à l'Ambassade de France à Londres, les causes de la supériorité de l'industrie américaine sur l'industrie anglaise sont : 1° le tarif protecteur américain ; 2° la politique des trade-unions anglaises ; 3° le bon marché des moyens de transport américains.

augmenté leur production de 93 o/o et de 175 o/o respectivement.

3°. Au début de la dernière période décennale du xx^e siècle le Royaume-Uni a perdu la suprématie dont il avait joui plus d'un siècle et les Etats-Unis ont pris la première place.

Depuis lors, le Royaume-Uni a été distancé par l'Allemagne et n'a plus que la troisième place, tandis que la production totale des Etats-Unis atteint presque celle du Royaume-Uni et de l'Allemagne réunis.

4° Dans le Royaume-Uni, la production du fer en saumons a augmenté exactement en proportion de l'augmentation de la population. En Allemagne et aux Etats-Unis, l'augmentation de la production a été continue et beaucoup plus rapide que l'augmentation de la population. Sur les six périodes d'années passées en revue, trois montrent une diminution de production pour le Royaume-Uni quand on les compare à la période les précédant immédiatement, tandis que pour les Etats-Unis et pour l'Allemagne, chaque période a marqué une avance considérable sur la première.

5° En ce qui concerne la consommation du fer en saumons, nous constatons que le Royaume-Uni occupe actuellement la troisième place ;

6° Ainsi, nous constatons qu'en résumé l'industrie du fer en saumons dans le Royaume-Uni est presque

stationnaire et que tous les principaux districts du Royaume-Uni où elle est mise en œuvre sont également affectés par la crise (1).

Pour l'acier, les résultats sont encore plus caractéristiques :

1° Dans la période 1876-1880, la quantité d'acier produite dans le Royaume-Uni représentait un tiers de la production mondiale, actuellement elle ne représente plus qu'un quart. D'un autre côté, les Etats-Unis ont augmenté leur part dans la production totale d'environ un quart à deux cinquièmes et l'Allemagne de un cinquième à plus de un quart.

2° Si nous prenons la consommation de l'acier par tête de population, l'augmentation pour le Royaume-Uni est de 64 livres à 253 livres, mais pour les Etats-Unis elle est de 37 livres à 404 livres et pour l'Allemagne de 25 livres à 282 livres.

3° Tandis que la demande d'acier dans le monde augmente rapidement, l'industrie de l'acier est presque stationnaire dans le Royaume-Uni, tandis qu'elle progresse rapidement à la fois aux Etats-Unis et en Allemagne (2).

La plupart des témoins qui ont déposé devant la Commission sont d'avis que les trusts américains et

1. *Report of the Tariff Commission. The Iron and Steel trade*, p. 9.

2. *Report of the Tariff Commission. The Iron and Steel Trades*, p. 9.

surtout les cartels allemands, soutenus par la politique protectionniste aident puissamment les producteurs à s'assurer la domination du marché intérieur et conséquemment à régler le commerce d'exportation.

Il est même démontré que certains cartels ont accordé de véritables primes d'exportation à leurs adhérents.

C'est particulièrement dans les industries métallurgiques que le *dumping* est pratiqué sur une grande échelle.

En voici des exemples caractéristiques :

Une *firm*, employant près de 1.500 ouvriers, écrivait en février dernier que le prix courant du fer en saumons en Allemagne était de 58 s. par tonne. Le prix auquel on pouvait le transformer en poutrelles d'acier ne pouvait être moindre de 31 s. par tonne. Malgré cela, les poutrelles allemandes, coûtant au minimum 89 s., étaient offertes à 82 s. 6 d. par tonne, rendues à Anvers. Le prix intérieur de ces poutrelles en Allemagne, prises à l'usine, était de 105 s. De même le prix courant du fer en saumons à Pittsburg était 54 s. 6 d., le coût de la transformation de ce fer en billettes ne pouvait être abaissé à moins de 27 s. 1 d. par tonne, ce qui mettait le coût minimum de fabrication à 81 s. 2 d. la tonne. Ces billettes étaient cependant livrées, rendues dans n'importe quel port du Royaume-Uni, à 71 s. la tonne, ce qui faisait une différence de 6 s. 6 d., sans compter les frais de

transport par mer et d'expédition de Pittsburg jusqu'à un port américain. Le prix de ces billettes à Pittsburg était de 100 s. (1).

D'autres exemples de la différence frappante entre les prix intérieurs et les prix d'exportation de certains produits allemands ou américains ont été cités devant la Commission. C'est ainsi qu'on a rapporté le cas de feuilles d'acier fabriquées par une maison allemande et qui étaient livrées, prises à Anvers, à des prix variant entre £5 14s. et £6 10s., quoique, à cette époque, il fût impossible de se procurer les mêmes produits chez les fabricants anglais à moins de £7 12s.6d. la tonne (2).

Si ce n'est qu'une condition expresse de la vente, était l'interdiction de la réexportation en Allemagne, il aurait été possible de réexpédier les feuilles d'acier allemandes de Grande-Bretagne en Allemagne et de réaliser encore un profit.

La déposition d'un maître de forges du Cleveland montre le caractère progressif des méthodes du *dumping*, qui commence au degré le plus bas de la production pour atteindre ensuite les articles les plus finis.

« Autrefois, déclare-t-il, nous fabriquions des rails, des feuilles d'acier, des barres, mais les Alle-

1. *Report of the Tariff Commission. The Iron and Steel Trades. Section 7*, p. 16.

2. *Ibid.*

mands, en pratiquant le *dumping*, arrêterent notre commerce dans cette branche. Nous entreprîmes alors la fabrication des rails de tramways et de trains électriques, mais le *dumping* commence aussi à atteindre ces produits, finalement nous nous sommes vus forcés de renoncer à nous spécialiser et de fabriquer toutes sortes d'articles, mais nous avons eu encore à souffrir de la concurrence allemande.

« Il n'est pas une branche de notre industrie où le *dumping* ne soit pratiqué, à un degré quelconque, par les Allemands et les Américains. Nous avons cependant moins à en souffrir, quand nous nous contentons de fabriquer des articles d'un degré inférieur valant de £ 3. 15s. à £ 5 par tonne. Il est plus facile de *dump* les articles demi-ouvrés... Il me semble qu'à présent cette pratique a atteint les articles valant de £ 3. 15s. à environ £ 5. 10s. la tonne.

« Si nous considérons les produits d'un prix inférieur à £ 3. 15s. la tonne, comme par exemple le fer en saumons, nous voyons qu'il n'est pas possible de pratiquer le *dumping* dans cette branche, si ce n'est dans des circonstances exceptionnelles, car notre minerai et notre combustible sont bon marché et que l'industrie est naturellement protégée par le coût du transport qui représente une proportion beaucoup plus grande de la valeur que pour les produits d'un degré plus élevé ; mais quand on arrive aux produits d'une valeur de £ 3. 15s. et £ 5 dans la fabrica-

tion desquels le coût de la main-d'œuvre n'est pas très haut, mais modérément élevé, il est possible à nos concurrents de nous supplanter, quoiqu'ils puissent eux-mêmes, comme en Amérique, payer des salaires plus élevés.

Si nous considérons un degré encore plus élevé de production où la proportion des salaires est encore plus grande, nos concurrents ne peuvent nous atteindre, jusqu'à présent du moins, car je pense qu'ils y arriveront nécessairement avec le temps (1). »

Le *dumping* n'est pas seulement un expédient temporaire, destiné à écouler les stocks à n'importe quel prix dans une période de surproduction, il est aussi une source de profits.

Le premier exemple qui a été cité montre comment ces profits sont réalisés par les fabricants.

On a estimé que le coût minimum de production des poutrelles allemandes était de 89s. ; en y ajoutant le prix du fret et les dépenses accessoires, estimées à 2s. 6d., le prix total des marchandises rendues à Anvers est de 91s. 6d. En les vendant 81s. 6d., il y a donc perte de 10s. par tonne. En retranchant 1s. par tonne pour la dépréciation, le coût de production pour le fabricant est de 90s. 6d. En vendant à 105s. sur le marché intérieur, il réalise un bénéfice

1. *Report of the Tariff Commission. The Iron and Steel Trades*, p. 17.

de 14s. 6d. Par conséquent il pourrait, sans perte, vendre 14 tonnes 1/2 au prix d'exportation pour 10 tonnes vendues à l'intérieur.

En d'autres termes, il lui aurait été possible d'écouler 59 0/0 de sa production totale sur les marchés extérieurs à 82s. 6d. par tonne sans subir de perte, pourvu qu'il ait pu vendre le reste de sa production au moins 105s. par tonne. Tant que les ventes à l'extérieur n'atteindraient pas 59 0/0 de la production, il réaliserait un bénéfice.

La possibilité pour le producteur étranger de pratiquer le *dumping* en Angleterre, non seulement sans perte, mais avec profit, est prouvée par les chiffres suivants donnés par les directeurs d'une maison anglaise.

Ils avaient produit une certaine année 114.000 tonnes, le coût de la tonne au cours actuel étant £4.15s. En vendant à un prix moyen de £5 par tonne, leur bénéfice était de £28.500. Mais si leurs usines avaient marché à plein, c'est-à-dire pour fabriquer 152.000 tonnes, le coût de la tonne aurait été réduit à £4.10s. Cette production supplémentaire de 38.000 tonnes aurait pu être vendue au prix coûtant et cependant, grâce à la réduction du coût de production sur l'ensemble, les profits se seraient élevés à £57.000. Ainsi, on voit qu'il leur aurait été possible de vendre ces 38.000 tonnes à un prix de beaucoup inférieur au coût de production et d'aug-

menter cependant leurs bénéfices s'ils avaient eu un marché dont ils pouvaient disposer (1).

Dans ces conditions, il est, dans l'opinion de la *Tariff Reform Commission*, impossible de soutenir que le *dumping* est simplement un expédient temporaire, sans avantages pour les pays qui l'emploient et que, dès lors, il ne tardera certainement pas à être abandonné.

Les dépositions faites devant la Commission montrent au contraire que le *dumping* fait partie d'un plan d'action organisé.

Devant ces faits et autres du même genre, révélés par les enquêtes officielles et par la presse, les adversaires du *Free Trade* ont beau jeu et il est incontestable que l'idée d'une réforme de la politique douanière gagne chaque jour du terrain en Angleterre.

« Le libre-échange, dit M. A. Vialatte, a perdu dans l'opinion publique la situation particulière qu'il occupait, il a cessé d'être un dogme, un principe intangible et sacré. » (2).

Le parti unioniste a fait de la *Tariff Reform* le principal article de son programme ; il a sans doute subi un échec aux dernières élections et la Conférence coloniale de 1906 sur laquelle les impérialistes

1. *Report of the Tariff Commission. The Iron and Steel Trades*, p. 18.

2. Achille Vialatte. *La Crise Anglaise. Impérialisme et Protectionnisme*, p. 107.

comptaient pour faire un premier pas dans la voie du protectionnisme, par l'établissement de tarifs différentiels entre les colonies et la mère-patrie, n'a eu pratiquement aucun résultat, à cause surtout de l'opposition et de la mauvaise volonté du gouvernement libéral. Il est à noter cependant que, dans la plupart des élections partielles qui ont eu lieu dernièrement, les électeurs se sont prononcés en majorité contre le programme libéral et il pourrait très bien se faire que les prochaines élections générales ramènent au pouvoir le parti unioniste. Si cet événement se produisait, il est probable que le système libre-échangiste ne subsisterait pas longtemps (1).

A en croire les partisans, la *Tariff Reform* serait la panacée universelle qui soulagerait tous les maux dont souffrent actuellement l'industrie et le commerce anglais, son adoption entraînerait la disparition du chômage, la suppression de la surproduction et de l'avalissement des prix et permettrait de faire face d'une façon efficace à la concurrence étrangère.

Cependant, en attendant que ces beaux espoirs se réalisent, il a fallu trouver, à défaut d'un tarif douanier, un moyen pratique de résister à cette concur-

1. On peut déjà citer certaines mesures législatives récentes à tendance protectionniste : l'*Aliens Act* 1907 qui réglemente l'immigration des étrangers et le *Patents Act* de 1907, dont l'une des clauses édicte des dispositions spéciales en ce qui concerne les brevets pris par des étrangers.

rence qui est devenue particulièrement âpre depuis quelque temps. Ce moyen, les industriels anglais l'ont trouvé dans la constitution d'ententes, cartels ou trusts, analogues à celles formées par leurs rivaux (1).

Les trusts se sont multipliés en Angleterre dans ces dernières années. Cette forme d'organisation a, pour les producteurs anglais, un double avantage : elle leur permet d'abord, en groupant les entreprises autrefois concurrentes, de maintenir une force de cohésion suffisante pour résister efficacement à l'invasion des produits étrangers sur le marché de la métropole : d'autre part, en réduisant le coût de production, elle leur donne le moyen de lutter, sans trop de désavantage, pour la conquête des marchés neutres.

Il est à remarquer que plusieurs des trusts anglais, qui avaient d'abord un caractère défensif ont pris plus tard l'offensive et sont allés établir leurs usines ou leurs succursales sur le territoire même de l'adversaire, ce qui leur permet de bénéficier à leur tour des tarifs protectionnistes. C'est

1. Il est noter que les trusts se sont formés surtout dans l'industrie textile ; or, les représentants de cette industrie, dont le siège principal est Manchester, sont restés pour la plupart fidèles à la doctrine libre-échangiste et ils estiment que le remède à la situation présente doit être cherché, non pas dans l'intervention de l'Etat, mais dans la réforme de l'organisation industrielle.

ainsi qu'ont agi plusieurs trusts de l'industrie textile et l'*Imperial Tobacco Company*.

La plupart des trusts internationaux, comme *The Borax Consolidated*, *The Nobel Dynamite Trust*, etc., ont d'ailleurs pris naissance en Angleterre.

CHAPITRE IV

Avantages réalisés par les Trusts

Réduction des frais de production et de distribution. — Meilleure organisation du travail. — Répartition des risques industriels.

Les mêmes motifs qui ont poussé les producteurs des autres pays à grouper ou à fusionner leurs entreprises ont déterminé les producteurs anglais qui ont formé des trusts.

Il y a bien eu, de la part de certains *promoters*, le désir de réaliser une spéculation, mais le plus souvent, comme nous l'avons vu, les trusts formés en Angleterre ont eu pour but de mettre un frein à la concurrence intérieure et de permettre ainsi aux industriels anglais, en les groupant, de présenter un front de résistance solide à l'invasion des produits étrangers.

M. Smith, l'organisateur des fameuses « Alliances de Birmingham » exposait ainsi les motifs qui l'avaient guidé :

« L'idée germa de la conviction que les industriels

de ce pays, dans un grand nombre d'industries, travaillaient sans profit, à cause du manque d'entente mutuelle.

« Quand elle débuta, la *bedstead combination* proclama comme son premier article de foi que personne ne doit fabriquer et vendre un article sans retirer un profit de la transaction. Personne jusqu'ici n'a eu l'audace d'attaquer ce principe... C'est une croisade de l'intelligence contre l'ignorance, de l'instruction contre les préjugés. C'est l'application de la résolution de faire des affaires d'après des principes de justice et de loyauté, malgré le désir de quelques individus de faire exactement le contraire.

« La vérité est que nous devons retourner aux enseignements chrétiens des moralistes du moyen âge qui condamnaient la vente à vil prix et ne comprenaient pas les « occasions ». Ils estimaient et pensaient que chaque chose a un *justum pretium* et que tout ce qui le dépassait ou se trouvait en dessous devait être injuste pour quelqu'un. Les plus hautes autorités nous disent de faire aux autres ce que nous voudrions qu'on nous fît, de trafiquer, vendre et acheter suivant la loi d'or (*golden rule*) de la justice (1). »

Il est possible que tous les membres des ententes

1. E. G. Smith. *The New Trades Combination Movement*, pp. 5-6 et *passim*.

n'aient pas eu les idées morales de M. Smith, mais la plupart ont trouvé en tout cas que la concurrence était particulièrement âpre et ruineuse et qu'il fallait la modérer.

Les trusts anglais ont donc eu pour but de mettre une trêve à la concurrence en réalisant les avantages qui résultent de la concentration commerciale et industrielle poussée à son dernier degré, avantages qui sont : les économies, une meilleure division et une organisation plus efficace du travail et la répartition des risques industriels.

Nous allons examiner successivement ces différents avantages.

I. — ECONOMIES

La fusion en une seule de plusieurs entreprises autrefois concurrentes permet de réaliser des économies sur l'achat des fournitures et des matières premières, sur le coût des transports, sur les frais de vente et de distribution.

1° Achat des fournitures et des matières premières.
— La plupart des grandes ententes industrielles achètent toutes leurs fournitures et leurs matières premières par l'intermédiaire d'un seul bureau, et les distribuent ensuite aux différents établissements qui en ont besoin.

Un gros acheteur unique peut généralement s'assurer des conditions meilleures que ne le pourraient séparément d'autres moins importants.

Nous trouvons que la *combination* des *Bradford Dyer* réalisa de ce chef des économies très considérables qui lui permirent d'augmenter les dividendes d'une façon sensible. Il en fut de même pour *The English Sewing Cotton Company* ;

2° *Economies de transport*. — Les frais de transport sont également moins onéreux pour un trust. On ne trouve pas en Angleterre, comme en Amérique, d'exemples de *discriminations*, de tarifs de faveur accordés par les compagnies de chemins de fer ou de navigation aux grandes entreprises, mais il est incontestable que, régulièrement et normalement, les frais de transport sont proportionnellement moins élevés quand on expédie à la fois de grandes quantités de marchandises.

D'un autre côté, un trust pourra éviter des transports inutiles. Avant la formation de l'entente, il pouvait se faire qu'une maison de Glasgow eût à expédier des marchandises à Plymouth, le prix de ces marchandises était ainsi augmenté des frais de transport de Glasgow à Plymouth et le fabricant devait, le plus souvent, prendre ces frais à sa charge pour s'assurer la commande de préférence à un producteur local. Après la formation du trust, ces dépen-

ses inutiles seront évitées et chaque usine aura pour débouché la région dans laquelle elle se trouve.

3° *Meilleure organisation de la vente.* — La meilleure organisation de la vente permet aussi d'éviter des frais considérables.

Quand plusieurs maisons concurrentes fabriquent le même produit, elles envoient des voyageurs dans les mêmes régions. Si un produit se vend plus qu'un autre, ce n'est pas toujours à cause de sa supériorité de fabrication et de sa bonne qualité, cela dépend très souvent de la façon de le présenter et du talent de persuasion de celui qui est chargé de le placer. Il est donc avantageux aux fabricants de s'assurer les services de vendeurs habiles auxquels ils allouent de gros traitements. De plus, pour ne pas se laisser supplanter par leurs concurrents, ils multiplient les visites de leurs voyageurs auprès de la clientèle. La fusion des entreprises concurrentes rend inutiles la plupart de ces intermédiaires ; il suffira désormais d'avoir un seul ou quelques voyageurs d'aptitudes moyennes qui iront recueillir les ordres à intervalles réguliers.

The English Sewing Cotton Co réalisa par la réduction du nombre de ses voyageurs une économie de près de 40 o/o. M. Robert Donald prétend que les économies faites de la même manière par la *Wall Paper Manufacturers, Limited*, dans sa première

année de fonctionnement, furent suffisantes pour payer les dividendes (1).

Le trust réduit également les frais de publicité. On a peine à se figurer les dépenses énormes que représente la publicité nécessaire pour lancer un produit et en soutenir la demande, que ce soit par les affiches et les annonces ou par les primes à la clientèle ou autres procédés.

Comme le remarque très justement M. Jenks (2), la publicité n'augmente pas proportionnellement la consommation du produit recommandé.

Le but de l'énorme publicité faite par Pears, par exemple, n'est pas surtout de persuader les consommateurs d'acheter plus de savon, mais d'acheter du savon Pears plutôt que celui de la marque Sunlight ou Vinolia.

Quand plusieurs entreprises auront fusionné, on pourra réduire les frais de publicité et même les supprimer si le produit fabriqué est un objet de première nécessité.

Quand la concurrence règne, le désir de conserver sa clientèle pousse souvent l'industriel ou le commerçant à accorder des escomptes, de longs crédits et des délais de paiement au delà d'une limite raisonnable.

1. *Report of the Industrial Commission. Industrial combinations in Europe*, p. 31.

2. Jenks. *The Trust Problem*, p. 27.

Un trust, étant maître ou à peu près maître du marché, n'a pas besoin de se ménager la bienveillance des consommateurs et peut se montrer plus strict pour les conditions de vente. Les prix et les conditions de vente sont d'ailleurs, généralement, dans un trust, fixés par un bureau de vente, c'est ce qui se passe par exemple pour *The Bradford Dyers Co.*

II. — MEILLEURE ORGANISATION DU TRAVAIL

Le trust pourra répartir ses usines en tenant compte des ressources plus ou moins grandes des différentes régions.

Au lieu de réduire proportionnellement la production de chacune des usines, il pourra, en cas de crise, trouver avantageux de fermer certaines usines mal outillées ou fonctionnant à perte et de concentrer la production dans celles qu'il conserve, ce qui permettra à ces dernières de marcher à plein. Or, comme on le sait, c'est un avantage considérable pour un industriel de pouvoir faire produire à ses usines toute leur capacité, car les frais généraux ne croissent pas proportionnellement à l'accroissement de la production.

« Il est facile de comprendre, déclarait un des industriels qui déposèrent récemment devant la

Tariff Commission, que si un cinquième ou un quart de nos machines n'est pas employé, nos frais généraux tels que les salaires, les taxes et les impôts sont exactement les mêmes. Si nous fabriquons, comme c'est le cas actuellement, trois fois moins de produits que nous ne le faisons à de meilleures époques, nous avons encore à supporter les mêmes charges et nos profits en sont diminués d'autant. D'autre part, si un ouvrier travaille seulement quatre jours sur six, il ne travaille pas aussi bien que s'il travaillait toute la semaine, et si les machines marchent jour et nuit, il y a économie de combustible et économie générale, de sorte que le système des Américains et des Allemands, qui consiste à vendre au-dessous du coût de production pour pouvoir continuer à faire marcher les machines, n'est pas si mauvais qu'on le croirait. » (1).

L'outillage, avec les ressources considérables dont dispose le trust, pourra être renouvelé fréquemment et muni des derniers perfectionnements. Le trust pourra aussi acquérir des brevets d'invention qui augmenteront encore la productivité.

Il sera possible, d'autre part, d'établir une meilleure division du travail. C'est ainsi que *The English Sewing Cotton Company*, qui laissait autrefois cha-

1. *Report of the Tariff Commission. The Iron and Steel Trades, passim.*

cune de ses usines fabriquer elle-même ses bobines, trouva qu'il était plus avantageux de concentrer cette fabrication dans un établissement séparé qui expédie ensuite ses produits aux différentes filatures (1).

Enfin, il sera plus facile, dans un trust, de spécialiser le personnel et de sélectionner les sujets d'élite à qui on assurera de gros traitements.

III. — RÉPARTITION DES RISQUES INDUSTRIELS

Avec les gros capitaux qu'il possède, il sera plus facile à un trust qu'à des entreprises individuelles de prévoir les crises et de s'organiser en conséquence en réduisant la production ou en formant quelques usines.

Les risques de toute nature qui peuvent atteindre une industrie se répartiront sur l'ensemble. Si une usine brûle sa production pourra être transférée à une autre. Les ressources financières du trust lui permettront en quelque sorte d'être son propre assureur.

De même un trust pourra offrir une résistance plus grande qu'un industriel isolé aux prétentions des ouvriers. Si les ouvriers d'une usine menacent de se mettre en grève, les directeurs pourront répon-

1. *Report of the Industrial Commission. Industrial Combinations in Europe*, p. 31.

dre qu'en ce cas ils décideront le lock-out et transmettront les commandes à une autre usine faisant partie du trust. Cela fera réfléchir les ouvriers, car ils se rendront bien compte que cela n'est pas une vaine menace.

Quand la concurrence règne, en effet, un industriel qui se décide à fermer momentanément son usine a devant lui la perspective de voir sa clientèle le désertir pour s'adresser à l'un de ses concurrents ; quand les entreprises concurrentes sont fusionnées, cette éventualité n'est pas à craindre, il n'y aura qu'un déplacement de la production.

CHAPITRE V

La législation anglaise et les Trusts

I. L'accaparement et les coalitions devant les lois et la jurisprudence anglaise. — II. Lois sur les Sociétés.

Dans ce chapitre, nous étudierons en premier lieu les dispositions des lois anglaises en ce qui concerne les tentatives d'accaparement et les coalitions, ainsi que l'attitude de la jurisprudence anglaise à cet égard. En second lieu, nous examinerons les précautions prises par le législateur pour assurer une publicité suffisante dans les opérations de formation et le fonctionnement des sociétés et par conséquent des trusts.

I. — L'ACCAPAREMENT ET LES COALITIONS DEVANT LES LOIS ET LA JURISPRUDENCE ANGLAISE

Plusieurs statuts, datant des règnes d'Edouard VI et de Jacques I^{er} interdisaient et frappaient de peines sévères les tentatives qui avaient pour but de réduire artificiellement l'offre des objets nécessaires à l'existence et d'en élever le prix.

Les pratiques ainsi visées étaient :

1° *Badgering* (dérivé du français bagage) qui consistait à acheter sur un marché avant l'heure régulière.

2° *Forestalling* (achat par anticipation). — C'était l'achat de marchandises sur la route qui conduit au marché ou le recours à certaines manœuvres pour dissuader les marchands de les y porter afin d'élever les prix ou de frustrer le fisc des droits de marché.

3° *Engrossing* (dérivé du français en gros). — L'*engrossing* consistait à acheter en gros du bétail ou des grains sur pied, pour revendre ensuite au détail à des prix de monopole. Cela correspondait en somme à ce qu'on appelle de nos jours un *corner*.

4° *Regrating* — C'était l'achat de marchandises ou de denrées dans un marché ou une foire, soit en gros, soit en détail, dans le but de les revendre à un prix élevé dans le même marché ou la même foire ou dans un rayon de 5 milles.

Les divers statuts qui punissaient toutes ces pratiques furent abrogés en 1772 sous le règne de George III par l'*Act* 71. Cet *Act* déclarant que les restrictions apportées à la libre circulation des grains et autres victuailles n'avaient eu d'autre résultat que d'élever les prix et d'entraver le développement du commerce.

Cependant, si les pratiques énumérées plus haut

n'étaient plus punissables d'après la loi écrite, elles restaient encore, dans certains cas, soumises aux atteintes de la *common law*.

En 1791, par exemple, époque de disette, un certain Rusby fut poursuivi pour avoir acheté 90 *quarters* de blé à 41s. le *quarter* et en avoir vendu 30 le même jour à 43s., ce qui constituait le délit de *regrating*.

Lord Kenyon, qui présidait le jury, apprécia sévèrement l'acte de Rusby et dénonça l'*Act* d'abrogation de 1772, il félicita les jurés sur leur application de la *common law* et leur assura que l'accaparement était un délit d'après les vieilles lois anglo-saxonnes. Au cours de son exposé, il exprima le regret que Adam Smith ne fut plus en vie pour qu'il eût une preuve sensible de l'absurdité de sa doctrine. Rusby fut déclaré coupable et condamné à payer une amende considérable. La sentence ne fut pas mise à exécution parce que, l'affaire ayant été portée devant une Cour d'appel, les juges ne purent se mettre d'accord sur le point de savoir si le *regrating* était véritablement un délit selon la *common law* (1).

En 1844, l'*Act* 7, § 8, Vict. ch. 24 abolit en bloc et d'une façon absolue les délits de *badgering*, *engrossing*, *forestalling* et *regrating* qui, désormais, n'é-

1. Rogers. *The Industrial and Commercial History of England*, p. 371

taient plus punissables, pas plus par la *common law* que par les lois écrites. Restait cependant punissable le fait de répandre ou de faire répandre sciemment et frauduleusement de faux bruits avec l'intention d'élever ou d'abaisser le prix des marchandises.

Il en était de même des manœuvres pour empêcher ou essayer d'empêcher quelqu'un d'apporter des marchandises sur un marché ou dans une foire.

En ce qui concerne les ententes ayant pour objet la restriction de la concurrence (*agreements in restraint of trade*), il y a de fortes raisons de croire qu'au moyen âge elles étaient non seulement considérées comme illégales, en ce sens qu'on ne pouvait faire valoir en justice les clauses consenties par leurs adhérents, mais qu'elles étaient encore traitées comme délictueuses.

Les coalitions (*combinations et conspiracies*) ayant pour but d'élever ou d'abaisser artificiellement les prix étaient certainement tenues pour délictueuses, même en l'absence de manœuvres frauduleuses. Cependant, tant que l'accaparement était frappé par les lois pénales, le fait de la coalition était plutôt une aggravation de ce délit qu'un délit spécial en lui-même.

Depuis l'abrogation des anciens statuts, en 1844, une coalition peut être poursuivie seulement : 1^o quand elle donne lieu à des actes frauduleux ou d'escroquerie ; 2^o quand elle a pour objet de « répan-

dre des faux bruits destinés à élever ou à avilir le prix des marchandises ou d'empêcher ou essayer d'empêcher, par violences ou menaces, d'apporter leurs marchandises sur un marché ou dans une foire » (1).

La jurisprudence paraît actuellement fixée en ce sens, surtout depuis l'affaire célèbre de la *Mogul Steamship Company contre Macgregor and Co* (2).

Les demandeurs dans ce procès étaient des armateurs qui avaient fondé une société dans le but d'acquérir des parts de propriété des navires employés à faire le trafic maritime entre la Chine et l'Australie.

Les défendeurs étaient des armateurs qui faisaient le transport entre Londres et la Chine et qui avaient formé entre eux une alliance dans le but de maintenir à un taux élevé le fret du thé entre la Chine et l'Europe et de s'assurer la totalité de ce trafic en accordant un rabais de 5 o/o aux expéditeurs qui leur réserveraient leurs cargaisons.

Ils prétendaient que c'était seulement en considération des bénéfices considérables réalisés avec le transport du thé qu'il leur était possible de mainte-

1. *Encyclopedia of the laws of England*. V. mot *Combination*.

2. Cf. *The Times Law Reports, House of Lords*, 18 déc. 1891. *The Mogul Steamship Company Limited v. Macgregor, Gow and others*, pp. 183. et s.

nir un service régulier pendant toute l'année entre l'Angleterre et la Chine et que, s'ils n'avaient pas pratiquement le monopole de ce trafic, ils se verraient forcés d'interrompre leur service. Le 10 mai 1884 ils publièrent la circulaire suivante, qui fut envoyée à tous les commerçants traitant des affaires avec la Chine :

Shanghai, 10 mai 1884.

« Nous serons heureux d'accorder un rabais de 5 o/o sur les frets aux expéditeurs qui réserveront leurs cargaisons de thé et autres marchandises à destination de l'Europe (à l'exception des ports de la Méditerranée et de la mer Noire) aux lignes de navigation suivantes : la *Steam Navigation Company*, les *Messageries Maritimes*, l'*Ocean Steamship Company* et les Compagnies *Glen*, *Castle*, *Shire* et *Ben*.

« Les expéditeurs désirant profiter des avantages offerts seront requis de signer une déclaration d'après laquelle ils n'ont fait, directement ou indirectement, aucune expédition de thé ou autres marchandises, à destination de l'Europe, par d'autres lignes que celles mentionnées ci-dessus. »

En mai 1885 parut une nouvelle circulaire dont voici les termes :

« Nous référant à notre circulaire en date du 15 mai 1884, nous avons l'honneur de vous rappeler que les expéditions à

destination de Londres, faites par les steamers *Pathan*, *Afghan*, *Aberdeen* et autres n'appartenant pas à la conférence, excluront la *firm* qui les aura faites de toute participation aux primes, quand bien même la *firm* en question aurait, sur d'autres points, réservé exclusivement ses expéditions aux lignes de la Conférence. »

L'effet de la circulaire, en excluant la *Mogul Steamship Company* des avantages de l'association, lui causa du tort et, en conséquence, elle poursuivit l'alliance pour *conspiracy* et *combination* illégales ayant pour objet de corrompre les expéditeurs pour les empêcher de lui confier leurs cargaisons.

Lord Coleridge jugea en première instance que l'association, ayant été formée par les défendeurs dans le but de se réserver un certain trafic et non dans l'intention de ruiner le commerce des demandeurs, n'était pas illégale, puisqu'il n'y avait pas d'intention malveillante, aussi Macgregor et Co furent-ils acquittés.

Cette décision portée devant une Cour d'appel fut confirmée par cette dernière.

La *Mogul Steamship Company* porta enfin l'affaire devant la Chambre des Lords qui confirma également la première sentence. Les considérants développés par les magistrats de la Cour suprême sont particulièrement intéressants.

« Il n'est pas douteux et il est indiscutable, dit le

Lord chancelier que, *prima facie*, un commerçant, dans un pays libre, peut, tant qu'il ne fait rien de contraire à la loi, mener ses affaires comme il l'entend et adopter les méthodes qui lui conviennent.

« Il est donc nécessaire pour les plaignants de montrer que la manière d'agir des membres de l'association est contraire à la loi.

« Or, après avoir étudié soigneusement les dépositions faites dans cette affaire, j'ai été incapable de découvrir autre chose qu'une offre, faite par les membres de l'association d'armateurs en question, d'accorder des réductions de fret aux personnes qui leur réserveraient leur clientèle exclusive, et, si cela est illégal, il me semble que la majorité des opérations commerciales, dès qu'il y a concurrence, doivent être également illégales.

« On peut, sans doute, trouver dans les circulaires des passages qui, pris en eux-mêmes, pourraient être supposés signifier que les membres de l'association étaient mûs par le désir de causer du tort à leurs rivaux, mais quand on analyse le sens exact de ces passages, il est manifeste qu'ils ont pour but de faire savoir que toute transaction concurrente qui serait faite contre la volonté de l'association serait rendue improfitable par les conditions plus favorables : réductions de fret, escomptes, etc., accordées aux clients qui traitent exclusivement avec elle.

« Après examen des faits, il est impossible de par-

ler de malveillance de la part des défendeurs à l'égard des demandeurs, et de dire qu'ils ont eu l'intention de causer du tort à ces derniers si ce n'est dans ce sens qu'on fait du tort à ses concurrents en prenant des affaires dont ils auraient pu se charger... En ce cas, tout acte de concurrence doit être considéré comme entaché de malveillance ce qui est une *reductio ad absurdum* suffisante pour écarter l'accusation d'illégalité.

« On a invoqué un autre grief contre les défendeurs en prétendant que l'acte en question était illégal comme étant en restriction de la concurrence (*in restraint of trade*). Il y a deux sens dans lesquels le mot illégal est souvent employé, quoique à mon sens d'une façon assez inexacte.

« Il y a des contrats auxquels la loi ne fera pas produire d'effets quoi qu'ils puissent être parfaits, en dehors de l'élément qu'elle condamne. Des contrats de ce genre peuvent être nuls pour immoralité ou comme étant contraires à l'ordre public et la loi ne pourra pas prêter son appui à leur exécution, elle les considère comme inexistants. Mais le sens plus exact du mot illégal, c'est-à-dire *contraire aux lois*, ne peut s'appliquer à un contrat du genre de celui qui nous occupe. »

Lord Watson déclara à son tour : « Je n'ai jamais eu aucune raison de supposer que les défendeurs aient eu d'autre objet en vue que de défendre leur

commerce de transit pendant la saison du thé contre les empiètements des plaignants et des autres concurrents et de s'attirer une clientèle qui aurait autrement été prise par ces concurrents.

« C'est là un objet qui est poursuivi actuellement par les commerçants grands et petits dans toutes les branches de commerce et aux yeux de la loi, cela est parfaitement légitime. Si l'entente avait été formée par les défendeurs, non seulement avec l'intention de développer leurs affaires et d'augmenter leurs profits, mais aussi et surtout avec l'arrière-pensée de réaliser un but illégal, une question toute différente aurait dû être considérée par la Cour, mais tel n'est pas le cas si on en juge d'après les faits exposés.

« ...Je ne puis supposer un seul moment que ce soit la fonction ou le droit des tribunaux de fixer le prix minimum auquel les commerçants peuvent vendre ou acheter dans le but de maintenir ou de développer leurs affaires sans commettre d'actes illégaux qui puissent les exposer à réparation... »

On voit, d'après ces diverses citations, que la *common law* a été généralement interprétée d'une façon plus libérale en Angleterre qu'aux Etats-Unis et que les juges anglais, dans l'application des principes anciens, ont su tenir compte des nécessités économiques actuelles.

D'autre part, il n'existe pas en Angleterre, comme aux Etats-Unis, de législation spéciale dirigée con-

tre les trusts ; le législateur s'est borné à prévenir les abus de ces derniers en prenant des précautions pour que les sociétés se forment et fonctionnent au grand jour. C'est ce que nous allons voir dans la seconde partie de ce chapitre.

II. — LOIS SUR LES SOCIÉTÉS (1)

La législation anglaise sur les sociétés est contenue dans l'Act de 1862 et toute une série d'*Acts* qui ont amendé le premier, en particulier ceux de 1867, 1900, 1907, les deux derniers sont les plus importants.

Pendant plusieurs années après la promulgation de l'*Act* de 1867, il semble que l'esprit de la loi ait été méconnu par des expédients inventés par les *corporation lawyers* pour permettre à leurs clients (principalement les *promoters* et administrateurs de sociétés) de réaliser des bénéfices considérables par le *watering* du capital et la dissimulation de leurs méthodes.

C'est dans le but de remédier à ces abus qu'une

1. *Encyclopedia of the Laws of England*. *Mot Company*, *passim*. — *The Companies Act 1907, And the Limited Partnership Act 1907, with explanatory notes thereon*, by E. Amphlett Whitehouse and Arthur C. T. Veasey, *passim*.

commission fut nommée en 1894 par le *Board of Trade* pour rechercher quels amendements il serait utile de faire aux lois précédentes pour éviter la fraude et assurer une publicité plus grande.

La commission se composait de magistrats et de jurisconsultes éminents, d'hommes d'affaires et de représentants du gouvernement. Après avoir fait une enquête dans le pays et étudié les différentes législations étrangères, elle rédigea un projet de loi qui fut ensuite examiné par un Comité spécial (*Select Committee*) de la Chambre des Lords, puis renvoyé, après quelques amendements, à la Commission du Commerce siégeant à la Chambre des Communes, qui le modifia à son tour ; enfin il fut présenté à la Chambre des Communes et un *Act* fut voté le 8 août 1900.

Quatre ans à peine après l'entrée en vigueur de l'*Act* de 1900, une nouvelle Commission fut réunie pour étudier les améliorations qui pourraient être encore réalisées et les travaux de cette commission aboutirent au vote de l'*Act* du 28 août 1907 qui renforce encore les dispositions des lois précédentes en ce qui concerne la publicité. Notre intention n'est pas de présenter ici un exposé détaillé de la législation anglaise sur les sociétés, mais simplement d'examiner les dispositions des *Acts* successifs qui se rapportent plus particulièrement à notre sujet, c'est-à-dire celles qui ont pour but d'assurer des condi-

tions de publicité satisfaisantes et de donner des garanties aux actionnaires et au gouvernement.

Cette partie du chapitre sera divisée en trois paragraphes :

§ 1. — *Formation des sociétés.*

§ 2. — *Fonctionnement des sociétés.*

§ 3. — *Moyens de contrôle à la disposition du gouvernement et des actionnaires.*

§ 1. — *Formation des sociétés*

Sept personnes, ou un plus grand nombre, associées dans un but licite, peuvent, en souscrivant un *Memorandum of Association* et en le faisant enregistrer, former une société incorporée, à responsabilité soit limitée, soit illimitée. Les banques d'émission ne peuvent être qu'à responsabilité illimitée.

Les sociétés qui entendent limiter la responsabilité de leurs membres sont de deux sortes, suivant qu'elles l'admettent seulement jusqu'à concurrence du montant encore impayé des actions (*companies limited by shares*) ou jusqu'à concurrence d'une certaine somme fixée dans l'acte constitutif (*companies limited by guarantee*). Elles peuvent d'ailleurs avoir des directeurs ou gérants indéfiniment responsables, si elles le jugent à propos.

Memorandum of Association. — Le *Memorandum*

of Association doit contenir les indications suivantes :

Pour les *Companies limited by shares* :

- 1° La raison sociale, terminée par le mot *limited* ;
- 2° La partie du Royaume-Uni (Angleterre, Ecosse ou Irlande) où la Société doit établir un siège social ;
- 3° Le but dans lequel elle est formée ;
- 4° Une déclaration que la responsabilité des membres est limitée ;
- 5° Le montant du capital divisé en actions d'un chiffre déterminé.

Les *Companies limited by guarantee* doivent insérer dans leur Memorandum les trois premières indications et de plus :

- 4° Une déclaration d'après laquelle chaque membre s'engage à contribuer à l'actif de la société dans l'éventualité de sa dissolution, pour le règlement des dettes et engagements contractés par elle et des frais de liquidation ; cette contribution toutefois ne devra pas excéder une somme déterminée. Ceux qui auront cessé d'être membres de la société seront tenus par cet engagement pendant l'année qui suivra.

Le *Memorandum*, étant la base de la constitution de la Société, ne peut, en principe, être modifié. L'*Act* de 1900 admet cependant quelques exceptions.

Statuts (Articles of Association). — Le *Memo-*

randum of Association est ordinairement accompagné des *Articles of Association*, qui sont les statuts de la société.

Ces statuts doivent être imprimés et signés par les signataires du *Memorandum of Association* et les signatures doivent être légalisées et timbrées à 10 s.

Les autres documents nécessaires pour obtenir l'enregistrement sont :

1° Une liste des personnes qui ont consenti à être administrateurs de la société.

2° Une déclaration statutaire faite par un *solicitor* de la High Court prenant part à la formation de la société ou par une personne nommée dans les statuts comme étant administrateur ou secrétaire de la société. Cette déclaration doit certifier que les formalités prescrites par les *Companies Acts* ont été remplies.

3° Un relevé du capital nominal de la société, signé par la personne qui demande l'enregistrement et timbré avec un timbre *ad valorem* de 5 s. par £100.

Si le public ne doit pas être invité à souscrire des actions, il doit y avoir aussi une déclaration à cet effet, signée par les signataires du *Memorandum of Association*.

Ces différents documents doivent être déposés au *Registrar of Joint Stock companies*, à Somerset House, et, s'ils sont jugés régulièrement établis, la

Société est dûment enregistrée et devient une personne morale. Le Registrar délivre alors un certificat d'incorporation. Ce certificat, d'après les termes de la première section du *Companies Act* de 1900, prouve d'une façon péremptoire que les conditions requises par les *Companies Acts*, en ce qui concerne l'enregistrement et les formalités qui le précèdent et s'y rapportent, ont été remplies, et que la Société est autorisée à être dûment enregistrée sous le régime des *Companies Acts*.

Attribution des actions. — Avant 1900, les administrateurs avaient pleins pouvoirs de procéder à la répartition comme il leur plaisait, et des abus résultèrent souvent de cette faculté. Quelque insuffisante que fut la souscription, l'actionnaire n'avait pas le droit de se retirer. Pour remédier à cela, le *Companies Act* de 1900 (s. 4) a décidé qu'il ne pourrait être procédé à l'attribution des actions d'une société offerte en souscription publique, avant que les conditions suivantes aient été remplies :

a) Il faut que le montant fixé par le *Memorandum* ou les statuts et mentionné dans le prospectus comme la souscription minimum suffisante pour que les administrateurs puissent procéder à l'attribution des actions, ou, si aucun montant n'est ainsi fixé et mentionné, le montant total du capital-actions émis ait été souscrit et que le paiement en espèces des actions ait été effectué.

Le versement qui doit être effectué sur chaque action ne doit pas être moindre de 5 o/o de sa valeur nominale.

Si ces conditions ne sont pas remplies dans un délai de quarante jours après la publication du Prospectus, tout argent reçu des souscripteurs doit être remboursé sans intérêts. Toute attribution d'actions faite par une société en contravention de ces prescriptions est susceptible d'être déclarée nulle. Ces dispositions ont été complétées par l'Act de 1907 en ce qui concerne les sociétés qui n'invitent pas le public à souscrire leurs actions. Dans ce cas, aucune attribution d'actions ne pourra être faite avant qu'on ait atteint la souscription minimum, c'est-à-dire :

a) Le montant qui peut avoir été fixé par le *Memo-randum* ou les statuts et mentionné dans la déclaration qui, pour ces sociétés, tient lieu de Prospectus ;

b) Si aucune somme n'a été ainsi fixée et mentionnée, il faut alors que la totalité du capital-actions autre que celui émis ou dont l'émission a été convenue contre paiement partiel ou total autrement qu'en espèces, ait été souscrite et qu'au moins 5 o/o de la valeur nominale de chaque action payables en espèces ait été versé à la société.

Cela ne s'applique pas aux Sociétés privées (*Private Companies*) ni aux Sociétés qui ont émis des actions ou des obligations avant l'entrée en vigueur de l'Act de 1907 (1^{er} juillet 1908).

Commencement des opérations. — Même quand une Société a recueilli le capital nécessaire pour permettre aux administrateurs de procéder à l'attribution des actions, elle n'est pas, d'après l'*Act* de 1900, amendée en 1907, autorisée à commencer ses opérations ou à contracter aucun emprunt, si c'est une Société qui invite le public à souscrire ses actions avant d'avoir obtenu un certificat du *Registrar of Joint Stock Companies*, lui donnant cette autorisation. Jusqu'à ce qu'elle ait obtenu ce certificat, tout contrat fait par la Société ne peut être que provisoire.

Les conditions qui doivent être remplies pour obtenir le certificat sont les suivantes :

1° Les actions doivent avoir été attribuées jusqu'au montant de la souscription minimum ;

2° Chaque administrateur doit avoir libéré ses actions jusqu'à concurrence de la même somme qu'un actionnaire ordinaire ;

3° Une déclaration statutaire, émanant du secrétaire ou de l'un des secrétaires et certifiant que ces conditions ont été remplies, doit être déposée entre les mains du *Registrar*.

Si une société commence ses opérations en contravention de ces prescriptions, toute personne responsable de la contravention sera passible d'une amende de £50 par jour pendant toute la durée de l'infraction.

Le Statutory Meeting. — Un autre trait du *Companies Act* de 1900 est l'importance donnée au *Statutory Meeting*. Sous l'empire du *Companies Act* de 1862, cette assemblée devait être tenue dans les trois mois de l'enregistrement. Le *Companies Act* de 1867 réduisit ce délai à quatre mois. Le *Companies Act* de 1900 va plus loin et dit que l'assemblée doit être réunie « dans une période de moins de six mois et de pas plus de trois mois à partir de l'époque à laquelle la société est autorisée à commencer ses opérations ».

Les administrateurs doivent, sept jours au moins avant la date où l'assemblée doit être tenue, envoyer à chaque membre de la société un rapport certifié par au moins deux administrateurs de la société ou, quand il y a moins de deux administrateurs, par le seul administrateur, donnant le nombre d'actions attribuées, le chiffre reçu en espèces, un relevé des recettes et des dépenses de la société sur le compte capital et un compte de ses dépenses préliminaires, les noms et adresses des administrateurs, auditeurs (commissaires des comptes), directeurs et secrétaires et les détails de tout contrat à soumettre à l'approbation de l'assemblée.

Le rapport, en tout ce qui concerne les actions, les recettes et les dépenses, doit être certifié par les auditeurs. Munis de ce rapport, les actionnaires sont libres de discuter en général les affaires de la société, mais aucune résolution ne peut être passée si elle n'a

pas été annoncée auparavant. L'assemblée, cependant, peut être ajournée pour permettre de prévenir les actionnaires et de leur laisser le temps de considérer certaines résolutions proposées.

D'après l'*Act* de 1907, toute société doit réunir une assemblée générale au moins une fois chaque année et pas plus de quinze mois après la tenue de la dernière assemblée générale qui a eu lieu, sous peine, s'il n'est pas obéi à ces prescriptions, d'une amende n'excédant pas £ 50 dont sera passible toute personne responsable.

Pourvu que l'assemblée soit générale, il importe peu qu'elle soit ordinaire ou extraordinaire. Si l'assemblée n'est pas convoquée comme le commande cette section, le tribunal peut, sur la demande d'un membre, convoquer l'assemblée ou donner des ordres pour qu'elle soit convoquée.

Moyens de réunir les capitaux. — Il y a deux procédés communément employés par les administrateurs pour se procurer les capitaux nécessaires.

Le premier est le recours à un syndicat de garantie, l'autre l'invitation au public de souscrire, par la publication d'un Prospectus.

1° *Recours à un syndicat de garantie.* — Le but de la garantie est de préserver contre le risque de voir rester sans réponse l'appel fait par le Prospectus et l'entreprise échouer.

Le capital entier de la Société peut être garant

ou bien seulement une partie, par exemple la souscription minimum.

La forme que prend généralement l'engagement de garantie est celui d'une lettre adressée par le syndicat au *promoter*, offrant d'entreprendre, moyennant le paiement d'une commission, de souscrire ou de trouver des souscriptions pour une somme déterminée, sous la réserve que la responsabilité du syndicat sera réduite proportionnellement à la portion des actions souscrites par le public ; cependant le *promoter* sera autorisé, si le syndicat ne souscrit pas ou ne trouve pas des souscriptions à mettre à son nom le nombre d'actions fixé et à le forcer à les souscrire.

D'après la section 8 de l'*Act* de 1900, lors de tout appel aux souscriptions du public, la société peut payer légalement une commission à toute personne, en considération de sa souscription ou du fait qu'elle accepte de souscrire des actions ou de procurer des souscriptions, pourvu que la commission et son chiffre soient autorisés par les statuts de la société et publiés dans le Prospectus.

Cette faculté s'appliquait quand il s'agissait d'une souscription publique. En 1907, on l'a étendue au cas où les actions ne sont pas offertes en souscription publique, pourvu que le paiement soit autorisé par les statuts et que le chiffre de la commission soit

indiqué dans la déclaration qui tient lieu de Prospectus et qui doit être remise au *Registrar*.

Sauf cette exception, une société ne peut employer aucune partie des sommes provenant de la souscription des actions ou composant son capital au paiement d'une commission ou d'un escompte.

Prospectus. — La publication d'un Prospectus implique une grande responsabilité. C'est une invitation au public de souscrire des actions de la société sur la foi des faits présentés.

Ces faits sont la base du contrat entre l'actionnaire et la société, par suite, ceux qui publient un Prospectus doivent veiller à ce que les différentes énonciations qu'il renferme soient rigoureusement exactes.

Voici, d'après l'*Act* de 1900, amendé par celui de 1907, tous les détails que doit contenir le Prospectus :

a) « Le contenu du Memorandum of Association avec les noms, professions et adresses des signataires, le nombre d'actions souscrites respectivement par eux, le nombre de parts de fondateurs ou de directeurs ou d'actions différées (*deferred shares*) s'il y en a et la nature et l'étendue des droits des porteurs d'actions sur les biens et les profits de la société ».

b) « Le nombre d'actions requis par les statuts pour pouvoir être nommé administrateur et toute

disposition des statuts concernant la rémunération des administrateurs » ;

c) « Les noms, professions et adresses des administrateurs ou de ceux qui sont proposés pour remplir ces fonctions » ;

d) « La souscription minimum en présence de laquelle les administrateurs peuvent procéder à l'attribution des actions et le montant à payer lors d'un appel de fonds, ainsi que la répartition sur chaque action : et dans le cas d'une seconde ou subséquente offre d'actions, le montant offert en souscription dans chaque attribution faite dans l'espace des deux années précédentes, le montant actuellement attribué et la somme jusqu'à concurrence de laquelle ces actions ont été libérées » ;

e) « Le nombre et le montant des actions et obligations dont l'émission a été faite ou décidée pendant les deux années précédentes, entièrement ou partiellement libérées autrement qu'en espèces et dans ce dernier cas on doit indiquer jusqu'à concurrence de quel chiffre elles ont été libérées et dans chaque cas pour quelle considération l'émission de ces actions a été faite, promise ou projetée ».

b) « Les noms et adresses des vendeurs de toute propriété achetée ou acquise par la société, ou dont l'achat ou l'acquisition sont proposés, et dont le prix doit être payé en totalité ou en partie avec le produit de l'émission offerte en souscription par le Pros-

pectus ou encore dont l'achat ou l'acquisition n'a pas été réalisé à l'époque de la publication du prospectus. On devra également indiquer le montant payable aux vendeurs en espèces, actions ou obligations et quand il y a plus d'un vendeur séparé ou que la société achète à un vendeur intermédiaire, le montant à payer ainsi à chaque vendeur ; cependant, quand les vendeurs ou quelques-uns d'entre eux appartiennent à une *firm*, les membres de la *firm* ne seront pas traités comme des vendeurs séparés. »

g) « Le montant qui a pu être payé ou est payable comme prix d'achat en espèces, actions ou obligations de toute propriété ainsi qu'il a été dit ci-dessus, en spécifiant le montant qui peut être payable pour *goodwill*. »

h) « Les sommes qui ont pu être payées dans l'espace des deux années précédentes ou qui sont payables comme commission à ceux qui ont souscrit ou accepté de souscrire, ou qui ont procuré ou ont accepté de procurer des souscriptions pour toutes actions ou obligations de la société, et le taux de toute commission de ce genre ; il ne sera pas nécessaire d'indiquer la commission payable aux sous-garants » ;

i) « Le montant ou l'estimation du montant des dépenses préliminaires ».

j) « Les sommes payées dans l'intervalle des deux

années précédentes ou qu'on a l'intention de payer à un *promoter*, et la *consideration* de ce paiement » ;

h) « Les dates de tous les contrats essentiels ainsi que l'indication des parties à ces contrats ; on devra indiquer aussi où et quand il sera possible de consulter commodément les contrats en question ou copies de ceux-ci » ;

l) « Les noms et adresses des auditeurs de la société s'il en existe » ;

m) « Des détails complets sur la nature et l'étendue de l'intérêt que peut avoir chaque administrateur dans la formation de la société ou dans les propriétés qu'elle se propose d'acquérir ou, quand l'intérêt d'un administrateur consiste à être associé d'une *firm*, la nature et l'étendue de l'intérêt de la *firm* avec un relevé de toutes les sommes à lui payées ou qu'on a décidé de lui payer ou de payer à sa *firm* en espèces ou autrement, soit pour le décider à devenir administrateur ou lui donner les qualifications nécessaires pour cela, soit pour rémunérer des services rendus par lui ou par sa *firm* en ce qui concerne le lancement ou la formation de la société » ;

n) « Quand la Société émet des actions de plusieurs classes, les droits conférés par ces différentes actions en ce qui concerne le vote dans les assemblées de la société ».

Si le Prospectus contient des énonciations fausses ou frauduleuses, toute personne qui a pris des ac-

tions sur la foi de ces énonciations a à sa disposition : 1° une action en rescision ; 2° une action contre les administrateurs personnellement.

Pour pouvoir intenter l'action en rescision, il suffit de prouver qu'il y a dans le prospectus une énonciation inexacte, il faut cependant qu'il s'agisse d'une fausse énonciation de fait et l'actionnaire doit prouver que c'est elle qui l'a déterminé à prendre des actions. L'actionnaire trompé a aussi une action en dommages et intérêts.

Cette dernière mesure peut prendre différentes formes. Elle peut prendre la forme d'une *action of deceit*, mais il faut pour cela qu'il y ait eu fraude actuelle de la part des administrateurs. Ou bien l'actionnaire lésé peut intenter une action d'après le *Directors' Liability Act* de 1890.

D'après cet Act, il n'est pas nécessaire pour l'actionnaire plaignant de prouver la fraude actuelle, il suffit *prima facie* que les administrateurs ou personnes responsables de la publication du prospectus y aient inséré des énonciations fausses.

Une fois que cela est prouvé, les administrateurs doivent démontrer pour se défendre qu'ils avaient des raisons plausibles de croire et qu'ils croyaient jusqu'à l'époque de la répartition que ces énonciations étaient exactes.

Si l'inexactitude est contenue dans un extrait d'un rapport fait par un comptable, ingénieur, expert, etc.,

il incombe aux administrateurs de prouver que l'extrait était une reproduction exacte du rapport.

Même dans ce cas, l'administrateur sera responsable s'il est démontré qu'il n'avait pas de raisons plausibles de croire que la personne qui avait fait le rapport était compétente pour le faire.

Le plaignant doit prouver que les actions qu'il a été amené à souscrire ne valaient pas réellement ce qu'il les a payées.

§ 2. — *Fonctionnement des sociétés*

Fonctions et responsabilités des administrateurs.

— Les administrateurs sont généralement nommés et leur nombre est fixé par les statuts. Il varie de 3 à 7, quelquefois plus. D'après les articles contenus dans la nouvelle table A (oct. 1906), le nombre des administrateurs et les noms des premiers à nommer doivent être déterminés par écrit par la majorité des signataires du *Memorandum of Association* (art. 68).

Le *Companies Act* de 1900, s. 2 décide que, lorsqu'il s'agit d'une société qui invite le public à souscrire ses actions, aucune personne ne pourra être proposée comme administrateur d'une société par les statuts ou être mentionnée comme étant nommée ou proposée comme administrateur d'une société

dans aucun Prospectus publié par la société ou en son nom si, avant l'enregistrement des statuts (Articles of Association) ou la publication du Prospectus, suivant le cas, elle n'a elle-même ou par mandataire avec procuration écrite :

1° Signé et déposé au Registrar son consentement écrit de remplir les fonctions d'administrateur ;

2° Soit signé le *Memorandum of Association* pour le nombre d'actions qui peut être requis des administrateurs comme *qualification*, soit signé et déposé au Registrar un contrat écrit par lequel elle acceptera de la Société et réglera le montant de ces actions.

Une liste des personnes qui ont consenti à exercer les fonctions d'administrateurs de la société doit être déposée au *Registrar* lors des démarches faites pour obtenir l'enregistrement du *Memorandum* et des statuts. Le fait de mettre une personne sur la liste sans son consentement est punissable d'une amende de £50. Les administrateurs, autres que les premiers, sont élus lors de la première assemblée générale de la société qui a lieu chaque année.

Conditions requises pour être nommé administrateur. — L'ancienne table A n'exigeait pas de conditions pour être nommé administrateur, mais il était et il est encore d'usage de leur demander de justifier de la possession d'un certain nombre d'actions, qui leur servaient de cautionnement.

La nouvelle table A (octobre 1906), article 76 se

tient entre les deux opinions. Un administrateur, décide-t-elle, doit en cette qualité être propriétaire d'au moins une action et il devra se conformer aux prescriptions du *Companies Act* de 1900 (sec. 3).

La section 3 de cet act impose à tout administrateur qui, d'après les statuts de la société, doit posséder un certain nombre d'actions et qui n'a pas encore rempli cette condition, l'obligation de se procurer ces actions dans les deux mois qui suivent sa nomination ou dans un délai plus court si les statuts le décident ainsi. Tout administrateur qui ne se conformera pas à ces prescriptions sera mis en demeure de se démettre de ses fonctions sous peine d'une amende de £5 par jour. Il en sera de même s'il cesse à un moment donné de remplir les conditions exigées.

Pouvoirs des Administrateurs. — D'après la nouvelle table A, les administrateurs ont tous pouvoirs d'agir au nom de la Société, sauf ceux qui sont réservés à l'Assemblée générale. Ils peuvent conclure des contrats, placer les fonds de la Société, nommer et renvoyer les membres du personnel, fixer le chiffre des dividendes, faire des appels de fonds, émettre des obligations, faire les transferts, etc.

Ils doivent tenir les livres de compte à la disposition des actionnaires et dresser et présenter à la Société, au moins une fois par an, un relevé des pro-

fits et pertes et un bilan suivant le modèle donné par le *Companies Act* de 1862.

Les administrateurs qui se seront soustraits à cette obligation seront tenus solidairement responsables du remboursement des sommes indûment payées comme dividendes.

Relevé du capital et liste des membres. — Le bilan a pour but la protection des actionnaires, mais pour donner aussi toute garantie au public, l'Act de 1862 exige que toute société dont le capital est divisé en actions envoie chaque année, sous peine d'amende, au *Registrar of Joint Stock Companies*, un relevé de son capital et une liste de ses membres.

Ce relevé doit maintenant distinguer les actions émises contre paiement en espèces de celles qui doivent être libérées d'une autre façon.

Il doit aussi mentionner la dette obligations de la Société et les noms et adresses des administrateurs à la date du relevé. Il doit être signé par le *manager* ou le secrétaire de la société.

Responsabilité personnelle des administrateurs. — *Actes de mauvaise gestion.* — Le principal manquement à leurs obligations que peuvent commettre les administrateurs est l'emploi des fonds de la société dans un but illicite ou *ultra vires*. Dans ce cas ils sont responsables. Un autre cas de mauvaise gestion de la part des administrateurs est le prélèvement

de profits ou de commissions dissimulées. Il va sans dire que cet acte est également punissable.

Vente à la société. — Si un administrateur vend à la société une propriété personnelle ou dans laquelle il est intéressé, par exemple une mine de charbon ou un navire sans faire connaître ces circonstances, la Société peut, à son choix, si elle découvre la vérité, soit rescinder soit ratifier le contrat d'achat.

Négligence. — La négligence dont un administrateur aura à répondre devra être d'une nature telle qu'elle puisse donner lieu à une action en justice.

L'imprudence n'est pas considérée comme négligence pas plus que le manque de jugement, à moins qu'il n'y ait *crassa negligentia*. Quand la Société est en exercice, il est possible d'intenter une action contre l'administrateur coupable. Quand elle est en liquidation, on applique les dispositions du *Companies winding up Act de 1890*.

Sur demande de l'*Official Receiver* ou du liquidateur de la société ou même de tout créancier de la société, le tribunal peut examiner la conduite de tout administrateur, *manager, promoter*, liquidateur ou autre préposé de la société et le forcer à rembourser avec intérêts toute somme qu'il a pu détourner ou retenir.

Les administrateurs peuvent cependant se prévaloir du *Statute of Limitation 51 et 52 Vict. ch. 59. s. 8*, quand la négligence n'est pas frauduleuse.

Responsabilité criminelle. — D'après le *Larceny Act* 1861 s. 4, tout administrateur faisant circuler une déclaration ou un compte écrit qu'il sait être faux sur un détail important, dans le but de tromper ou de léser un actionnaire de la société ou de pousser une personne quelconque à devenir actionnaire, et passible de *penal servitude* pour sept ans ou de deux ans d'emprisonnement.

Le *Companies Act* de 1900 contient aussi une section complétant le *Larceny Act* et rendant coupable de *misdeemeanour* toute personne qui « dans un rapport, certificat, bilan ou autre document, fait volontairement et sciemment une déclaration fausse sur un détail important ».

§ 3. — *Moyens de contrôle à la disposition du gouvernement et des actions*

A. — *Moyens de contrôle du gouvernement.* — Tout d'abord, comme nous l'avons vu, le Prospectus doit être enregistré au *Registrar*.

Plus tard, quand une société *limited by shares* procède à une répartition de ses actions, elle doit, dans le délai d'un mois, déposer au *Registrar* :

a) « Un relevé de la répartition donnant le nombre et le montant nominal des actions réparties, les noms, adresses et professions des souscripteurs

et l'indication de la somme jusqu'à concurrence de laquelle chaque action a été libérée. »

b) « Quand il s'agit d'actions attribuées en bloc ou séparément en considération d'un apport qui n'est pas en espèces, un contrat écrit constituant le titre de celui qui les a reçues en même temps que les contrats de vente ou de louage de services ou autres en considération desquels l'attribution a été faite, ces contrats doivent être timbrés et on doit y annexer un rapport indiquant le nombre et le montant nominal des actions attribuées, la somme jusqu'à concurrence de laquelle elles sont considérées comme libérées et enfin mentionnant l'apport en considération duquel elles ont été attribuées. »

Le rapport précédant le *Statutory Meeting* doit être déposé au *Registrar* par les soins des administrateurs, après avoir été envoyé aux actionnaires.

Rapport annuel. — Chaque société dont le capital est divisé en actions doit dresser, au moins une fois chaque année, une liste de toutes les personnes qui, le quatorzième jour après l'assemblée générale ordinaire ou, s'il y a plus d'une assemblée générale chaque année, après la première de ces assemblées, sont membres de la société. Cette liste doit donner les noms, adresses et professions de tous les membres qui y sont mentionnés et le nombre d'actions détenues par chacun d'eux.

D'autre part, il devra être dressé un tableau contenant les différents détails suivants :

1° Le montant du capital de la société et le nombre des actions émises par elle ;

2° Le nombre d'actions souscrites depuis le début de la société jusqu'à la date où le tableau est dressé en distinguant entre les actions attribuées contre espèces et celles attribuées contre des apports faits autrement qu'en espèces ou ne consistant que partiellement en espèces ;

3° Le montant des appels de fonds faits sur chaque action ;

4° Le montant total des sommes reçues à la suite de cet appel ;

5° Celui des sommes restant encore à recevoir ;

6° Le montant des obligations de la société et des détails concernant les hypothèques et autres charges, qui doivent être enregistrées ;

7° Les noms et adresses des administrateurs de la société à l'époque où le tableau est dressé ;

8° Les noms, adresses et professions des personnes qui ont cessé d'être membres de la société depuis la dernière liste dressée et le nombre des actions qui étaient détenues par eux.

L'omission de certains détails et l'insertion de détails faux entraînent des pénalités.

La société doit de même notifier au Registrar l'augmentation de ses membres ou de son capital.

Pouvoirs du Board of Trade. — Les décisions prises par le *Board of Trade* dans les limites de ses attributions ont force de loi.

Le *Board of Trade* peut, de temps en temps, nommer des registrars et autres fonctionnaires qu'il peut juger nécessaires pour l'enregistrement des sociétés. Le public peut obtenir accès aux registres du *Registrar* moyennant paiement d'un droit qui sera fixé par le *Board of Trade*.

Le *Board of Trade* peut nommer un ou plusieurs inspecteurs compétents pour examiner les affaires d'une société et faire un rapport à ce sujet :

1° S'il s'agit d'une société de Banque avec un capital *divided into shares*, il faut que l'enquête soit réclamée par des membres détenant au moins un tiers des actions de la société émises jusque-là ;

2° Pour les sociétés autres que les sociétés de Banque, qui ont un capital *divided into shares*, il faudra que la demande soit faite par des membres possédant au moins le cinquième de toutes les actions de la société (1/10 depuis l'*Act* de 1907).

3° Pour une société dont le capital n'est pas divisé en actions, il faudra que la demande soit faite par des membres représentant au moins un cinquième du nombre total.

Les actionnaires qui réclament une enquête doivent apporter à l'appui de leur demande des preuves qu'ils avaient de bonnes raisons pour réclamer

cette inspection et qu'ils ne sont pas poussés par la malveillance. Le *Board of Trade* peut aussi demander une caution.

Les inspecteurs pourront examiner tous les livres et requérir sous serment des renseignements et informations de tous les agents de la société.

Un rapport sera fait à la suite de cette enquête et communiqué aux actionnaires.

Toute société peut elle-même, par une résolution spéciale, nommer des inspecteurs qui auront le même pouvoir d'examiner ses affaires que s'ils avaient été nommés par le *Board of Trade* et leur rapport, authentiqué par le sceau de la société, pourra servir dans des poursuites judiciaires comme preuve de l'opinion des inspecteurs en ce qui concerne toutes les matières contenues dans le rapport.

B. — *Moyens de contrôle à la disposition des actionnaires. — Rapports.* — Les administrateurs doivent, sept jours au moins avant la date du *Statutory meeting*, envoyer à chaque membre de la société un rapport certifié par au moins deux d'entre eux, donnant :

a) Le nombre total d'actions attribuées, soit contre espèces, soit contre un apport en nature ou autre ;

b) Le montant total des sommes reçues par la société en échange des actions, avec la distinction ci-dessus indiquée ;

c) Un relevé sommaire des recettes et dépenses de la société sur le compte capital jusqu'à la date du rapport et un compte ou une estimation des dépenses préliminaires de la société ;

d) Les noms, adresses et professions des administrateurs, des auditeurs, des managers et secrétaires de la société ;

e) Les détails de tout contrat dont la modification doit être soumise à l'approbation de l'assemblée en même temps que des détails sur la modification effectuée ou proposée.

Rapport annuel à l'assemblée générale. — Au moins une fois par an, les administrateurs doivent présenter à la société, en assemblée générale, un relevé des recettes et dépenses de l'année précédente, dressé trois mois au plus avant l'assemblée.

Bilan. — Un bilan devra être dressé chaque année et présenté à la société en assemblée générale.

Une copie imprimée du bilan doit être envoyée sept jours avant l'assemblée.

Auditeurs (commissaires des comptes). — La section 19 de l'Act de 1907, remplaçant la section 23 de l'Act de 1900, déclare que tout auditeur aura le droit de consulter à tout instant les livres et registres de la société et qu'il pourra demander des renseignements et des explications aux administrateurs et au personnel de la Société.

Les auditeurs devront faire un rapport aux action-

naires sur les comptes et déclarer s'ils ont obtenu tous les renseignements demandés aux administrateurs et au personnel et si le bilan donne une idée exacte de la situation de la société. Le bilan doit être signé par deux administrateurs ou par un administrateur, s'il n'y en a pas plus, et doit être joint au rapport qui est lu à l'assemblée générale : tout actionnaire pourra examiner ce rapport et en obtenir une copie pour 6 pence.

Quand il s'agit d'une Société *limited by shares*, les actionnaires devront être convoqués sept jours au moins avant la réunion d'une assemblée.

La convocation doit spécifier le lieu, la date et l'heure de l'assemblée et, en cas d'affaires spéciales, donner quelques indications générales sur la nature de ces affaires.

Cette règle peut être modifiée par les statuts ou un amendement aux statuts.

Droit de surveillance des actionnaires. — Les administrateurs doivent veiller à ce que des comptes soient tenus en ce qui concerne :

Le matériel de la société ;

Les sommes reçues et déposées par la société, avec l'indication de la nature de ces recettes et dépenses ;

Le crédit et les obligations de la société.

Les livres de comptes doivent être conservés au siège social et ouverts à l'inspection des membres.

Chaque société doit également tenir un registre de ses membres.

Enregistrement des hypothèques. — Toute société limited doit tenir un registre de toutes les hypothèques et charges affectant matériellement les propriétés de la Société et doit insérer dans le prospectus une courte description des propriétés ainsi grevées et le montant des charges, ainsi que les noms des personnes au profit desquelles elles ont été constituées. L'omission de cette formalité entraîne une amende qui ne devra pas dépasser £50.

En ce qui concerne les hypothèques et charges constituées par une Société après le 31 décembre 1900, l'*Act* de la même année prescrit, entre autres choses, que certaines hypothèques et charges ne seront pas valables, au cas de liquidation, si elles n'ont pas été enregistrées dans un délai de 21 jours, pourtant l'obligation de payer la somme garantie par l'hypothèque subsistera.

La section 10 de l'*Act* de 1907, remplaçant la section 14 de l'*Act* de 1900, n'a fait que compléter ces dispositions.

CHAPITRE VI

Mode de formation des trusts anglais

Le rôle du « promoter ». — Le « goodwill ». — Profits des « promoters ». — Attribution des actions. — Garanties des souscriptions. — Surcapitalisation.

D'après l'enquête américaine sur les trusts (1), les trusts anglais ont revêtu le plus souvent la forme d'une fusion de toutes les entreprises indépendantes dans une corporation unique. Les différents établissements à réunir sont évalués par des experts et rachetés par la Central Company qui devient seule propriétaire des différentes *firms* et en assume la direction. Ce procédé, qui avait été suivi par plusieurs trusts américains, entre autres *l'American Sugar Refining Co* a été employé par la plupart des dernières combinaisons qui se sont formées en Angleterre, telles que : *The Bradford Dyers Limited, The Calico Printers Association Limited, The Associated*

1. *Report of the Industrial Commission. Industrial combination in Europe*, p. 23 et suiv.

Porland Cement Manufacturers, Limited, The English Sewing Cotton Company, The English Oil and Cake Mills, Limited, The Yorkshire Woolcombers' Association, Limited, The Wall Paper Manufacturers, Limited, The Fine Cotton Spinners and Doublers' Association, Limited, etc.

L'initiateur de la fusion, le *promoter* joue naturellement dans l'opération le rôle le plus important. Les premières *combinations* anglaises avaient été apparemment formées par des hommes appartenant à l'industrie ; dans les dernières années cependant on a vu dominer un procédé d'organisation semblable à celui qui avait été suivi aux Etats-Unis. Les *promoters* se sont plutôt recrutés parmi des *chartered accountants*, comptables professionnels ; ceux-ci ont pris eux-mêmes l'initiative d'aller trouver les principaux représentants des industries où la concurrence était particulièrement âpre, et, en leur montrant les avantages qui pourraient résulter de l'union entre les entreprises concurrentes, ils les ont persuadés de conclure une entente.

Aux Etats-Unis, généralement le *promoter* prend personnellement une option sur tous les établissements susceptibles d'entrer dans le trust pour les acheter à un certain prix fixe en espèces. Il s'occupe ensuite d'organiser la nouvelle société, de choisir lui-même le nouveau conseil d'administration et les directeurs, puis il donne aux vendeurs, aux proprié-

taires des différents établissements, le choix d'accepter en paiement ou de l'argent comptant ou des actions. Généralement, on donne une action privilégiée et une action ordinaire de 100 dollars pour 100 dollars d'actif, l'action ordinaire représentant la valeur actuelle de l'estimation et l'action de préférence le *goodwill*, c'est-à-dire l'achalandage, la clientèle.

Très souvent, en Amérique, on a négligé de confier les évaluations à des experts et le *promoter* était libre de fixer à sa guise le prix d'achat.

En Angleterre, on semble avoir suivi plus généralement une règle définie. On proposait aux vendeurs de leur acheter leurs entreprises, soit sur la base d'une évaluation faite par des experts indépendants, estimant la valeur de l'entreprise en exploitation, soit sur la base de la moyenne des profits d'un certain nombre d'années.

La loi anglaise, comme nous l'avons vu, exige que les contrats formés pour l'achat d'entreprises par une « corporation » ainsi organisée soient enregistrés au *Registrar of Joint Stock Companies*, où ils doivent être communiqués au public.

De plus, nous avons vu également que les dispositions de la loi anglaise pour assurer la sincérité des déclarations faites dans le Prospectus sont très rigoureuses.

Il est cependant possible de trouver des échappatoires.

En premier lieu, les contrats de vente peuvent être dressés d'une façon définitive, mais n'être pas rendus publics avant l'époque du lancement des actions de la société, quand il est trop tard pour qu'aucun des vendeurs puisse se retirer de l'arrangement.

En second lieu, on peut acheter les entreprises pour une somme globale déterminée, au lieu d'énumérer les différents éléments du coût de production, des profits, etc. On connaît ainsi le montant total, mais la manière dont on est arrivé à fixer le prix d'achat reste cachée.

Il est à remarquer que, dans la plupart des cas, une grande latitude a été laissée, au *promoter* en ce qui concerne le choix de la méthode d'évaluation qui devait être faite indépendamment par des comptables professionnels. Il faut dire d'ailleurs que cette besogne d'évaluation est extrêmement délicate, car il peut se faire que les méthodes de comptabilité des divers établissements qui doivent entrer dans la combinaison soient différentes.

Cependant, en accordant une grande liberté d'action au *promoter* et aux comptables chargés de l'évaluation, on court le risque que, s'ils ne sont pas parfaitement honnêtes, ils ne commettent des irrégularités. Les comptables peuvent, même de bonne foi, être induits en erreur par les vendeurs ; ils ne peuvent

certifier que ce qu'ils ont été à même de voir et de constater, or les vendeurs peuvent arranger leurs livres à leur façon pour leur faire dire ce qu'ils veulent.

On peut citer plusieurs cas, par exemple celui de *The Associated Portland Cement Manufacturers* où, comme cela se pratiquait aux Etats-Unis, le *promoter* avait revendu en bloc à la nouvelle société toutes les entreprises qu'il avait rachetées ; le prix payé au *promoter* par la nouvelle société était bien enregistré et rendu public, mais on ignorait le prix qui avait été payé pour le premier achat.

Les nouveaux *Acts* de 1900 et de 1907 ont rendu cette pratique plus difficile.

Goodwill. — Le *goodwill* représente l'élément spéculatif de la vente, c'est, en d'autres termes, tout ce que le vendeur peut espérer retirer de la vente de son entreprise en plus de sa valeur matérielle.

Diverses méthodes ont été employées pour fixer le *goodwill*, celle qui est appliquée le plus fréquemment consiste à multiplier par un certain chiffre la somme qui représente la moyenne des profits annuels, après en avoir déduit l'intérêt à 4 o/o des créances et du fond de roulement.

Profits des « promoters ». — On peut citer plusieurs cas où le *promoter* a acheté lui-même les différentes entreprises et les a revendues à la nouvelle Société, son bénéfice consistait alors dans la différence entre

le prix d'achat et le prix de revente. Cependant, dans les dernières *combinations* qui se sont formées, on trouve dans les conventions une disposition spéciale concernant la rémunération du *promoter*.

Par exemple, il est dit, dans le prospectus de la *Bristish Cotton and Wool Dyers Association, Limited* « La fusion des entreprises a été négociée par MM. Jones Crewdson, Yonatt et Scott Lings et les contrats contiennent une clause d'après laquelle les vendeurs, après réalisation de la vente, paieront à M. Scott Lings une commission de 2 1/2 o/o du prix d'achat sur laquelle M. Scott Lings paiera les services de M. Jones Crewdson et Youatt et les dépenses préliminaires de la société autres que les frais de timbre et d'enregistrement et de transfert ou de recherche de titres » (1).

Il semble que cette commission de 2 1/2 o/o, avec les déductions qu'il faut y faire, n'est pas exagérée.

Dans le Prospectus de la *Calico Printers Association, Limited*, se trouve la disposition suivante à propos du *goodwill* :

« Les vendeurs des différentes *firms* ont décidé qu'une somme équivalente à 2 o/o du prix d'achat sera payée à M. Ernest Crewdson qui a négocié la fusion, il pourra disposer de cette somme à son

1. *Prospectus of the Bristish Cotton and Wool Dyers Association.*

entière discrétion et sans avoir de comptes à rendre, en donnant quittance des dépenses préliminaires de l'association, jusqu'à l'attribution des actions, autres que les frais de transfert ou d'examen de titres, ou les frais de négociation. La rémunération à fixer par M. Crewdson pour ses propres services ou ceux de la *firm* à laquelle il appartient, sera prélevée sur cette somme de 2 o/o. » (1).

On remarquera que la somme de 2 o/o du prix d'achat comprend à la fois la rémunération du *promoter* en sa qualité d'organisateur, la rémunération pour le travail d'examen des comptes et également, cela est à présumer, le paiement des évaluations et expertises ainsi que les frais de réclame, courtages, dépenses légales, etc.

Quoique les sommes allouées aux *promoters* des trusts anglais paraissent peu considérables, quand on les compare à celles reçues par leurs collègues américains, il n'en est pas moins vrai que cette rémunération, en cas de succès de l'organisation, s'élève à un chiffre appréciable eu égard aux capitaux considérables engagés.

Attribution des actions. — D'après la loi anglaise, toutes les fois qu'une société lance une souscription publique, il est interdit aux administrateurs et fondateurs de souscrire plus d'un tiers des actions, deux tiers au moins doivent être offerts au public. Cette

1. *Prospectus of the Calico Printers' Association, Limited.*

exigence de la loi n'est naturellement pas toujours du gré des organisateurs de trusts qui sont généralement les vendeurs. Il leur est possible cependant d'arriver à s'assurer une part d'intérêt plus importante que celle à laquelle ils sont autorisés. Voici comment :

La souscription est bien ouverte au public, mais l'attribution des actions reste entre les mains des administrateurs et, en réalité, du *promoter*. Le *promoter* répartit alors les souscripteurs en plusieurs catégories : dans la première les administrateurs ou les principaux intéressés, dans la seconde les amis et relations des premiers, dans la troisième les personnes auxquelles il est utile d'assurer un intérêt dans l'affaire, comme par exemple de gros clients, ou dont il serait bon de s'assurer les bonnes dispositions ; enfin une quatrième catégorie comprend le reste du public, le menu fretin. De cette façon, les précautions prises par la loi restent pratiquement sans effet et les administrateurs ou autres personnes spécialement intéressées parviennent à s'assurer le contrôle des opérations de la nouvelle société.

Les organisateurs de trusts, plus encore que ceux des sociétés ordinaires, recourent naturellement à cet expédient.

Garantie des souscriptions. — Le capital de ces puissantes sociétés est souvent garanti par les vendeurs eux-mêmes des établissements à fusionner. Ce

système a pour but d'assurer d'abord le succès du trust lui-même et de garantir qu'il y aura assez d'actions souscrites pour qu'on puisse mettre en œuvre le plan d'organisation, puis en second lieu, d'assurer la participation active aux opérations du trust d'hommes qui ont acquis une grande expérience dans la branche d'industrie dont il s'agit.

Ainsi on prévoit souvent que, si les souscriptions n'atteignent pas le chiffre sur lequel on comptait dans le *Prospectus*, les vendeurs seront forcés d'accepter l'attribution d'un nombre d'actions déterminé, sans toutefois que le montant puisse excéder le prix qui doit leur être payé pour l'achat de leurs entreprises.

Toute difficulté qui pourra s'élever sur ce point devra être portée devant le *promoter* ou tout autre arbitre désigné d'avance qui décidera en dernier ressort.

Au cas où l'attribution faite, comme nous l'avons vu plus haut, aux administrateurs, dépasserait la limite d'un tiers fixée par la loi, le paiement pourrait être fait en partie en espèces.

Surcapitalisation. — Autant qu'on peut s'en rendre compte, la plupart des trusts récemment formés en Angleterre n'ont pas émis, quand on les compare avec les trusts américains, une très grande quantité de *watered stock*. Quoique les *promoters* et hommes de loi anglais prétendent que cette proportion est

considérable, elle ne paraît pas s'élever à plus de 10 o/o du montant total du capital émis ; il est facile de s'en rendre compte en comparant l'évaluation exacte des apports et le montant du capital émis.

Cette constatation faite, il faut reconnaître qu'il y a naturellement quelques exceptions.

CHAPITRE VII

Classification des Trusts anglais

*Trusts de l'industrie textile. Trusts de l'industrie
métallurgique. Industries diverses.*

Quoique les trusts n'aient pas la même ampleur et ne soient pas si nombreux en Angleterre qu'en Amérique, ils atteignent déjà cependant un chiffre respectable, d'après Macrosty (1) il y en aurait plus de soixante, et plusieurs d'entre eux représentent des capitaux considérables.

Voici la liste des principaux trusts anglais, classés par industrie, avec l'indication de la date de leur formation et du montant de leur capital :

INDUSTRIE TEXTILE

1896. *J. and P. Coats*, capital £ 10.917.420.

1897. *The English Sewing Cotton Co*, capital £ 2.957.694.

1898. *The Fine Cotton Spinners and Doublers' Association*,
capital £ 7.250.000.

1. Macrosty, *The Trust Movement in British Industry*.

1898. *The Bradford Dyers' Association*, capital £ 4.810.227.
1899. *The English Velvet and Cord Dyers' Association*, capital £ 711.444.
1899. *The Yorkshire Woolcombers' Association*, capital £ 1.965.800.
1899. *The Calico Printers' Association*, capital £ 8.226.840.
1900. *The British Cotton and Wool Dyers*, capital £ 1.891.684.
1900. *The Bleachers' Association*, capital £ 6.820.096.
1900. *J. and J. Baldwin and Partners*, capital £ 751.895.
1904. *Mitchells, Ashworth Stamford and Co.*, capital £ 674.646.

INDUSTRIES MÉTALLURGIQUES.

1891. *Furness Withy and Co*, capital £ 2.000.000.
1897. *Armstrong, Whitworth and Co.*, capital £ 5.710.000.
1897. *Vickers Sons et Maxim*, capital £ 7.347.000.
1899. *The Textile Machinery Association*, capital £ 290.000.
1900. *Rivet Bolt and Nut Co*, capital £ 550.000.
Réunies en 1905 .
South Durham Steel and Iron Co (1898), capital £ 950.000.
Weardale Steel Coal and Coke Co (1899), capital £ 1.125.000.
Cargo Fleet Iron Co (1900), capital £ 1.370.000.
Guest Keen and Co, capital £ 2.530.000.

- Guest Keen and Nettelfolds* (1902) capital £ 4.535.000.
1902. *Dorman Long and Co*, capital £ 1.909.594.
Bell Brothers, capital £ 1.270.000.
North Eastern Steel Co, capital £ 800.000.
1903. *Cammell Laird and Co*, capital £ 4.122.895.

INDUSTRIES CHIMIQUES

1881. *Brunner Mond and Co.*, capital £ 2.789.650.
1886. *The Nobel Dynamite Trust*, capital £ 2.785.000.
1888. *The Salt Union*, capital £ 4.000.000.
1890. *The United Alkali Co.*, capital £ 8.733.670.
1899. *The Borax Consolidated*, capital £ 2.200.000.
1906. *The Soap Trust*, capital £ 3.850.000.

INDUSTRIES DIVERSES

1887. *The Bath Stone Firm*, capital £ 315.090.
1890. *The Leeds Fire Clay Co.*, capital £ 1.280.000.
1899. *The British Oil and Cake Mills*, capital £ 1.750.000.
1899. *Barry, Ostlac and Shephard*, capital £ 1.186.860.
1900. *The Associated Portland Cement Manufacturers*,
capital £ 7.375.000.
1900. *The Wall Paper Manufacturers Limited*, capital
£ 4.200.000.

L'étude de tous les Trusts que nous venons d'énumérer dépasserait les limites d'un ouvrage de ce genre ; ils ont eu d'ailleurs presque tous une histoire analogue et il suffira, croyons-nous, pour donner une

idée du développement des Trusts en Angleterre,
d'indiquer les traits caractéristiques de la formation
et du fonctionnement des plus typiques d'entre eux.

CHAPITRE VIII

The Salt Union et The United Alkali Co.

Élévation des prix par la Salt Union. Son insuccès. Analogie de l'histoire de The United Alkali Co avec celle de The Salt Union.

L'étude de ces deux trusts est particulièrement intéressante parce qu'ils sont les premiers en date qui aient été formés en Angleterre et qu'ils ont servi longtemps d'exemples à certains économistes pour démontrer l'impossibilité de la formation des trusts dans un pays libre-échangiste.

La formation de *The Salt Union* fut, d'après ses *promoters*, provoquée par la concurrence ruineuse qui régnait dans l'industrie du sel.

M. Falk, président de la Chambre de commerce du Cheshire et de Worcester, disait dans la *Salt Circular* de 1887 : « Une concurrence implacable entre quelques-uns des plus gros fabricants a contribué à abaisser les prix au-dessous du niveau le plus bas

qu'ils ont jamais atteint. Le sel a été ainsi communément offert à 50 o/o au-dessous du prix coûtant et toutes les commandes des industries chimiques pour 1888 ont dû être acceptées à des prix dérisoires. Malgré tout, on n'a pas constaté qu'il y ait eu augmentation de la demande de produits offerts au-dessous du coût de production. Le total des exportations montre une diminution considérable sur la moyenne ordinaire.

« Seul un système de réorganisation générale de l'industrie peut la ressusciter (1). »

En octobre 1888, sur l'initiative d'un syndicat financier de Londres, fut formée la *Salt Union* qui réunissait 64 *firms*, rachetées pour £ 3.700.000. Le capital était de £ 3.000.000 en actions et £ 1.000.000 en obligations.

« Le but de la société, disait le *Prospectus* (2), est de consolider les entreprises des propriétaires de salines du Royaume-Uni pour mettre fin à la concurrence sans merci qui cause à l'industrie un tort considérable sans apporter au public des avantages correspondants. »

Les administrateurs comptaient sur une production de 9.000.000 de tonnes, soit 90,6 o/o de la production totale. Ils espéraient réaliser sur chaque tonne un profit supplémentaire d'une moyenne de 5 s.

1. Cité par le *Times*, 24 septembre 1888.

2. *Prospectus of The Salt Union Limited*.

et ils calculaient qu'après paiement de toutes les dépenses, il leur resterait 20 o/o à distribuer en dividendes et à mettre en réserve.

Ils se défendaient cependant de vouloir constituer un monopole.

« Tout ce que désirait la société, disait le Président à la première assemblée générale, était d'acquérir une position assez importante dans l'industrie du sel pour pouvoir réaliser les trois conditions sans lesquelles aucune industrie ne peut prospérer, pas plus dans ce pays que dans un autre, et qui sont : la satisfaction des besoins de la communauté, la possibilité de payer des salaires élevés au personnel et enfin, troisième condition sans laquelle les deux autres n'auraient pas de valeur, de pouvoir fournir aux capitalistes l'occasion d'un placement rémunérateur. »

Il semblait à ce moment que la concurrence étrangère était peu à craindre.

Le prix du sel commença bientôt à hausser d'une façon sensible. De novembre 1888 jusqu'au milieu de 1889, le prix du sel commun s'éleva de 2s 6d par tonne à 10 s. 6 d.

En 1889, plusieurs nouvelles entreprises furent acquises par l'Union.

Cependant, l'augmentation du prix du sel, quoique ressentie par le public, fit surtout pâtir les industries chimiques, dont elle augmentait considérablement le coût de production. Cela mettait les

industries anglaises en état d'infériorité vis-à-vis des industries étrangères, spécialement des industries allemandes.

Les ressources des deux principaux gisements de sel de Cheshire, ceux de Norwich et de Winsford étaient évalués à 2.800.000 tonnes et il semblait absurde de prétendre les monopoliser. M. Garner monta de grandes usines à Winsford. Les fabricants de produits chimiques de Widness firent l'acquisition des gisements de Fleetwood pour se fournir directement de leurs matières premières. On annonça la découverte de nouveaux gisements à Barrow et les producteurs allemands s'informèrent des possibilités d'importation. D'un autre côté, la concurrence du sel marin de la Méditerranée, de l'Inde et de l'Amérique, commença à se faire sentir.

En 1890, les profits qui étaient de 10 0/0 l'année précédente, tombèrent à 7 0/0, puis à 5 0/0 en 1891 et 1892, à 3 0/0 en 1893, 2 1/2 0/0 en 1894, 2 0/0 en 1895 et 1 0/0 en 1896. En 1899 aucun dividende ne fut payé et les actions ordinaires de £ 10 étaient cotées 15/6.

En 1898, des négociations entamées pour former à nouveau une autre entente n'eurent pas de succès, mais en 1899 on réussit à former une association pour réglementer les prix de vente, cette association fut bientôt dissoute à son tour, enfin en 1901, une autre entente fut conclue entre les manufacturiers

de sel du Royaume-Uni, pour faire remonter les prix à un taux rémunérateur (1).

Cependant les commandes et les profits ne cessèrent de décroître de 1902 à 1906. Le président s'exprima en ces termes à l'assemblée annuelle tenue en mars 1906 : « La principale cause de la diminution des profits a été la cessation de l'entente qui avait été conclue avec les fabricants *outsiders*. Cette entente n'était pas avantageuse pour l'Union, mais c'était le meilleur parti à prendre dans les circonstances où on se trouvait.

« D'après l'arrangement conclu, chaque fabricant *outsider* avait sa production limitée à un certain tonnage et la Salt Union devait se charger de la différence. L'Union sentit cependant qu'on n'agissait pas loyalement avec elle et fit tous ses efforts pour faire reconnaître ce qu'elle pensait être ses droits. Ses membres étaient tout disposés à entrer à nouveau dans l'entente, si leurs droits étaient loyalement reconnus, c'est-à-dire que, si l'état des affaires ne permettait pas de travailler à plein, il devait y avoir une diminution proportionnelle de la production dans toutes les usines. La fin de l'entente avait amené une guerre de prix et la lutte avait continué depuis. L'Union espérait que le bon sens prévaudrait enfin et que les fabricants *outsiders* se rendraient

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 183 et suiv.

compte qu'il serait plus profitable pour eux de faire marcher la moitié ou les deux tiers de leurs machines et de réaliser un bénéfice que de marcher à plein en subissant des pertes (1). »

Enfin, à l'automne de 1906, la paix fut rétablie dans l'industrie par la formation de la *North Western Salt Company*, société à responsabilité limitée, qui devait agir comme bureau de vente pour le Royaume-Uni. Elle avait un capital souscrit de £ 10.000 et comprenait pratiquement tous les fabricants anglais aussi bien que *The Salt Union*.

L'histoire de l'*United Alkali Co* est analogue à celle de la *Salt Union*. La formation de cette société fut provoquée également par la nécessité de mettre un frein à l'exagération de la concurrence et de réconcilier les intérêts en conflit.

Une crise de surproduction avait suivi l'application du procédé électrolytique de M. Solvay pour la fabrication de la potasse. Ce procédé tendait de plus en plus à supplanter l'ancien procédé Le Blanc, car il avait l'avantage d'être plus économique et d'augmenter le rendement.

On cite par exemple ce fait que dans la première moitié de l'année 1890 un établissement qui appliquait le nouveau procédé avait réalisé un bénéfice de £ 89.000 tandis qu'une usine bien connue des

1. *Times* 17 mars 1906.

bords de la Tyne, qui continuait à employer le procédé Le Blanc, subit une perte de £ 20.000.

La production de la potasse augmenta à cette époque dans de telles proportions, que le prix de la tonne avait, dit-on, baissé d'environ £2 dans l'espace de quelques mois.

A l'automne de 1890, un syndicat prit l'initiative de former l'*United Alkali Co* qui réunissait les principaux fabricants de produits chimiques du Royaume-Uni. Cette organisation n'était pas la première du genre, quelques années auparavant une association avait été formée pour contrôler la production de la potasse, mais elle n'avait pu subsister longtemps.

La nouvelle société fut enregistrée en 1890 et le *Prospectus* fut publié en février 1891.

Le capital était de £8.500.000, dont £2.500.000 en obligations de 5 o/o, £ 3.000.000 en actions de préférence 7 o/o et £3.000.000 en actions ordinaires.

Les vendeurs souscrivirent pour £2.128.070 d'obligations, £2.340.030 d'actions de préférence et £2.697.350 d'actions ordinaires.

La société comprenait 48 *firms*. Le prix des propriétés et des brevets acquis fut de £6.851.000 et aucune commission ne fut payée au *promoter*, ni aux vendeurs pour le *goodwill*.

D'après le président, la société devait fabriquer 90 o/o de la production totale du Royaume-Uni. Cependant le succès de l'*United Alkali Co* ne répon-

dit pas aux espérances qu'avait fait naître sa formation et on remarque des fluctuations considérables dans ses bénéfices annuels. L'exportation des produits chimiques britanniques n'a fait que décliner de plus en plus, elle atteignait en 1879 43,3 0/0 de la production totale et elle était descendue en 1902 à 7,6 0/0.

Un effet de l'établissement du trust fut de donner une grande impulsion à la manufacture de la pulpe de bois blanchie par l'acide sulfurique, qu'on employait dans la fabrication du papier. Des usines s'élevèrent en Allemagne, aux Etats-Unis et dans d'autres pays, et le résultat du développement de cette industrie fut de priver les fabricants de potasse de leur débouché le plus important (1).

D'autre part, vers 1898, l'application de la méthode électrolytique pour la fabrication de la potasse prit une extension encore plus grande et la production fut de ce fait considérablement augmentée.

Le prix d'exportation de la tonne qui était en moyenne de £ 7,09 en 1895, n'était plus que de £ 4,10 en 1905.

On a cherché à remédier à cette situation par des alliances. En 1901, un arrangement fut conclu entre les fabricants du Royaume-Uni et ceux du continent pour réduire la production et régler les prix, mais

1. Jeans. *Trusts, Pools and Corners*, p. 121.

les prétentions des Allemands ne lui permirent pas de subsister longtemps.

La guerre des prix recommença mais comme on s'aperçut qu'elle ne profitait à personne, une entente temporaire fut conclue en 1902 et il semble bien qu'elle est devenue permanente. *The United Alkali Co* a acheté encore plusieurs usines, son capital est actuellement de £ 8.733.670, mais la surcapitalisation est telle qu'elle n'a plus distribué de dividendes jusqu'en 1906, où elle a donné 2 0/0 à grand'peine (1).

1. Macrosty, *op. cit.* p. 187 et suiv.

CHAPITRE IX

Les Trusts de l'Industrie Textile

Coup d'œil sur l'industrie textile anglaise. — J. et P. Coats, Limited. — The English Sewing Cotton Company. — The Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association. — The Bleachers' Association. — The Calico Printers' Association. — The Bradford Dyers' Association.

On sait la place prépondérante qu'occupe l'industrie textile parmi les industries anglaises.

L'Angleterre a été la première à appliquer le machinisme à la manufacture de la laine et du coton, et elle a acquis de bonne heure dans ce domaine une supériorité incontestée.

Il existe, dans cette industrie, une spécialisation poussée à un degré extrême dans toutes les branches de la production. Dans la manufacture du coton, l'importation des matières premières, la filature, le blanchissage, la teinture, etc. sont des opérations distinctes conduites par des groupes séparés d'industriels. Dans la manufacture de la laine, il y a également séparation de la filature, du tissage, du

peignage et des autres transformations du produit brut.

Ce qui caractérise l'industrie du coton, c'est que ses matières premières proviennent entièrement du dehors, surtout de l'Amérique et de l'Égypte et qu'elle produit surtout pour l'exportation (dans une proportion de 80 o/o).

Les raisons qui expliquent pourquoi l'industrie du coton s'est développée dans le Lancashire sont : l'atmosphère humide, particulièrement favorable à la filature et au tissage, la facilité de se procurer du combustible et les qualités spéciales de la main-d'œuvre.

Nous avons dit que cette industrie était très spécialisée. Il est à remarquer que, en même temps que cette spécialisation, il s'est opéré une concentration des différentes catégories de manufactures dans des districts distincts. C'est ainsi que la filature est surtout localisée dans le South Lancashire et près du North Cheshire, mais même dans cette sphère il y a encore division du travail.

Les fils les plus fins sont filés dans le voisinage de Bolton ou dans la région de Manchester tandis que les fils plus grossiers, employés surtout pour le tissage, sont fabriqués à Oldham. Les usines de tissage se rencontrent surtout dans la partie septentrionale du Lancashire.

Ici encore, il y a une différenciation. Preston et

Chaley produisent les articles les plus beaux et les plus légers, Blackburn, Darwen et Accrington des cotonnades qu'on exporte aux Indes en grandes quantités, tandis que Nelson et Colne fabriquent des étoffes tissées avec du fil teint et que Bolton se distingue par ses piqués et ses articles de fantaisie (1).

L'industrie de la laine, d'autre part, est concentrée dans le Yorkshire, à Bradford et à Leeds.

Il s'est produit également une localisation des différentes opérations de fabrication et la filature, le peignage, le tissage, la teinture, etc, se font dans des usines et des régions distinctes.

L'organisation particulière de l'industrie textile explique que les trusts ont pris généralement la forme *horizontale* c'est-à-dire qu'ils englobent des entreprises appartenant au même échelon de la production, tandis que dans l'industrie métallurgique domine la forme *verticale*, c'est-à-dire la réunion sous une même direction des différentes étapes de la transformation du produit brut.

J. and P. Coats, Limited.

Ce fut surtout le succès de *J. and P. Coats Limited*, qui donna en Angleterre l'impulsion au mouvement en faveur des trusts, dans l'industrie textile.

1. M. J. Ashley, *British Industries*, pp. 79 et 80.

La firm *J. and P. Coats* avait été fondée en 1830 et en 1840 elle avait étendu ses opérations en Amérique.

En 1884, elle se transforma en *Private Company* dont toutes les actions furent prises par treize membres de la famille Coats ; enfin en 1890, elle devint une société *Limited* dont les actions furent offertes en souscription publique. Le capital actions était de £ 3.750.000 et les obligations de £ 2.000.000 ; la famille Coats se réserva un tiers des actions.

La nouvelle société eut des débuts très heureux, et elle entreprit d'absorber ses concurrents. Pour débiter dans cette voie, la *Central Thread Agency* fut fondée pour répartir les commandes entre *J. et P. Coats* et ses trois grands rivaux : *Clarke et Co*, *Chadwich et Co* et *Jonas Brooks and Co* :

J. et P. Coats achetèrent en 1895 la firm *Keir and Co* de Paisley et absorbèrent ensuite en les rachetant les trois firms réunies par la *Central Thread Agency*.

Il est intéressant de noter ici l'évolution de l'entente temporaire au trust.

Le capital nécessaire au rachat dont le prix s'élevait à £ 4.000.000 fut réuni par l'émission de 50.000 actions de préférence et 150.000 actions ordinaires, chacune de £ 10. La souscription eut un tel succès que les actions de £ 10 atteignirent bientôt £ 50 ; depuis elles ont atteint £ 75.

La circulaire annonçant la fusion disait « les profits communs seront largement accrus par les avantages qui ne peuvent manquer de résulter de la fusion des quatre entreprises. Il n'est pas question de vendre à des prix plus élevés que ne le faisaient les différentes sociétés quand elles étaient séparées, mais les prix se relèveront nécessairement sur les marchés où ils ont été indûment abaissés par une concurrence excessive et inutile. En dehors, d'ailleurs, de ce relèvement de prix, des économies considérables seront réalisées, non seulement dans le coût de fabrication mais aussi dans les frais de distribution. »

La société englobait 16 fabriques, y compris des usines aux Etats-Unis, au Canada et en Russie, 60 succursales et 150 dépôts. Elle a, depuis sa formation, acquis une mine de charbon et 200.000 actions ordinaires de la *Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association*.

Les dividendes distribués étaient de 20 o/o en 1897, ils ont atteint jusqu'à 50 o/o en 1900 et sont actuellement de 25 o/o (1).

Cependant, quoique *J. et P. Coats* aient absorbé les unités les plus puissantes de l'industrie du coton à coudre, il restait encore 20 firms indépendantes dans le Royaume-Uni, environ 40 sur le Continent et quelques-unes aux Etats-Unis.

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 127.

The English Sewing Cotton Company

Les firms qui restaient en dehors du groupe Coats ne pouvaient ébranler la situation prépondérante de ce dernier, mais elles continuèrent à se faire concurrence entre elles. Cependant en 1897, 15 firms, dont une française, se réunirent pour former *The English Sewing Cotton Company* avec un capital de £ 2.000.000 en actions et £ 750.000 en obligations.

Le *Prospectus* disait « les bénéfices des années précédentes ont été relativement peu élevés, résultat dû presque entièrement à l'avisement des prix et, par conséquent, on ne peut les prendre comme critérium des profits qui pourront être réalisés dans les conditions nouvelles, de plus les avantages qui résulteront de la fusion par la réduction des frais aideront à obtenir des résultats favorables » (1).

Les vendeurs prirent £ 554.550 en actions et obligations et *J. et P. Coats* prirent £ 200.000 en actions ordinaires ce qui leur assurait une part d'influence considérable dans les opérations de la nouvelle société.

La fusion prit une forme un peu particulière, les diverses entreprises réunies devaient garder leur

1. *Prospectus of The English Sewing Cotton Company.*

individualité mais toutes les actions étaient entre les mains de *The English Sewing Cotton Co.* Chaque succursale devait être dirigée par un représentant de l'ancienne *firm* et toutes les *firms* étaient représentées dans le conseil d'administration de la société.

La monopolisation de l'industrie textile anglaise devint pratiquement complète quand les *firms* *Alexander*, de Glasgow, au capital de £ 450.000 et *Arden* de Stockport, furent rachetées par *The English Sewing Cotton Co.* Pendant ce temps l'industrie américaine avait été organisée par la formation de *The American Thread Company* en 1898.

The English Sewing Cotton Company prit 720.000 des actions de 5 dollars sur 1.200.000 et *M. M. J. et P. Coats* souscrivirent pour £ 100.000 d'actions de préférence. Un peu plus tard *The American Thread Agency* prit 125.000 actions d'une nouvelle émission de *The English Sewing Cotton Company*.

L'alliance des trois grands trusts semblait donc leur assurer une complète domination sur l'industrie mondiale du fil à coudre.

Les deux premières années de *The English Sewing Cotton Company* furent prospères mais ensuite ses profits diminuèrent considérablement, les actions ordinaires qui étaient 47 s. 6 d. en 1899 tombèrent à 9s. 6 d. en 1902.

Les actionnaires, alarmés de cette situation, récla-

mèrent des réformes dans l'organisation de la société.

La commission d'enquête qui fut nommée reconnut qu'il y avait eu surcapitalisation (*overcapitalisation*) au moment de la formation de la société, que les finances avaient été mal administrées et les opérations de la société mal dirigées.

En ce qui concerne la surcapitalisation, on dut reconnaître que l'évaluation faite par les experts avait été exagérée et que les prix payés aux propriétaires des entreprises fusionnées avaient été excessifs.

D'autre part, l'expérience avait montré que le système d'organisation était defectueux.

Le rapport de la commission d'enquête concluait qu'en résumé, les conditions qu'il fallait réaliser pour que la société réussisse étaient : une capitalisation modérée, des économies et surtout une bonne direction.

Les actionnaires nommèrent un comité chargé de préparer un plan de réorganisation et ils mirent à la tête de ce comité M. Philippi de la *firm Coats*.

Le plan fut mis à exécution en 1902. Le nombre des administrateurs fut réduit à sept, leur rémunération était fixée à £ 500 par an, le président devait recevoir £ 1.000. Cinq administrateurs au maximum pouvaient recevoir, à la suite d'un vote du conseil, une allocation supplémentaire de £ 500 par an à

condition de consacrer tout leur temps à la société. Chaque année où le dividende ordinaire excéderait 5 o/o, le conseil d'administration devait recevoir une allocation supplémentaire, à répartir entre ses membres, d'autant de fois £ 2.000 qu'il y avait de 1 o/o en excès.

Cette réorganisation se fit avec l'appui de *J. et P. Coats* et la *Central Thread Agency* qui s'occupait de la vente des produits de la société Coats se chargea de la vente à l'intérieur des produits de *The English Sewing Cotton Company*.

Les dépenses d'administration de cette dernière société furent réduites et sa situation s'améliora à la suite du relèvement du prix du coton.

En 1905, 1906, elle a été en mesure de payer un dividende de 8 o/o et de mettre en réserve £ 70.000 (1).

The Fine Cotton Spinners' and Dobblers' Association

The Fine Cotton Spinners' and Dobblers' Association fut formée en 1898 par la réunion de 21 firms.

Le capital offert en souscription était de £ 4.000.000 divisé en égales parts en obligations 4 o/o, en actions de préférence cumulatives de 5 o/o et en actions ordinaires.

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 136.

Le *goodwill* était basé sur les bénéfices de trois années.

Le *Prospectus* déclarait que « cette branche de l'industrie du coton était protégée contre la concurrence étrangère par les conditions climatiques avantageuses des Iles Britanniques et les qualités particulières de la main-d'œuvre anglaise.

Il ajoutait que, bien qu'il ne fut pas question de l'établissement d'un monopole, on espérait réaliser des économies par la meilleure organisation de la production et de la distribution des produits (1).

Pendant les cinq premières années d'exercice de la Société, cinq nouvelles *firms* furent rachetées, y compris une Société de Lille. Cinq autres *firms* furent rachetées au cours des deux années suivantes et de plus *The Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association* acquit une partie des actions de la *Société Anonyme des Filatures Delebart-Mallet*, de Lille, au capital de 1.000.000 de francs, qui était sa principale concurrente en France.

Au cours de l'année 1900, on fit une émission de £ 450.000 d'obligations pour racheter *The Bradford Colliery Co.*

A la fin de sa quatrième année d'exercice, la Société réunissait 42 *firms* et son capital s'élevait à £ 6.350.000.

1. *Prospectus of The Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association.*

Cinq acquisitions supplémentaires furent réalisées jusqu'au 31 mars 1905 et le capital fut porté à £ 7.250.000.

Les dividendes qui atteignirent 8 à 9 o/o de 1899 à 1904 tombèrent en 1905 à 4 o/o pour remonter à 6 o/o en 1906.

La diminution subie dans les dernières années est due à l'élévation du prix du coton brut et à la raréfaction de la demande (1).

The Bleachers' Association

La *Bleachers' Association* fut formée en juillet 1900 : Elle réunissait 53 *firms* et Sociétés s'occupant du blanchissage et de l'apprêt des cotonnades de toutes sortes.

« Le centre principal de l'industrie du coton, disait le *Prospectus*, est Manchester et toutes les usines acquises par la Société sont situées à peu de distance de cette ville, sauf celles des *firms* écossaises et irlandaises.

« Quelques-unes des *firms* fusionnées s'occupent de la teinture aussi bien que du blanchissage et ces deux opérations peuvent avec utilité et profit continuer d'être mises en œuvre côte à côte. Il n'est pas question cependant de faire concurrence à *The Bradford Dyers' Association*.

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 139.

« L'industrie du blanchissage des cotonnades est une des plus anciennes du Lancashire et a prouvé qu'elle était solide et prospère.

« C'est aussi une industrie particulièrement sûre. Ceux qui s'y livrent n'achètent pas plus qu'ils ne vendent les articles qu'ils traitent, leurs fonctions étant seulement de blanchir et d'apprêter les cotonnades pour les négociants, ils sont en fait à l'abri des risques industriels ordinaires...

« La difficulté toujours croissante de se procurer de l'eau en quantité suffisante rend très forte la position des usines établies depuis longtemps et d'autre part, la mise en vigueur de la loi contre la pollution des rivières tend à empêcher que de nouvelles usines soient élevées.

« Pendant un certain nombre d'années, il a existé dans l'industrie du blanchissage des cotonnades de Manchester des associations dont le but était, entre autres choses, la régularisation des prix. Ces associations ont fonctionné en bonne harmonie avec les négociants, aussi bien qu'à l'avantage de l'industrie, mais on s'est rendu compte que les avantages complets de la coopération pouvaient être seulement assurés par la fusion, qui était singulièrement facilitée par l'existence et l'organisation de ces associations.

« L'initiative individuelle sera respectée parmi les sociétés fusionnées. Autant que possible l'adminis-

tration de chaque usine sera laissée entre les mains de ceux qui étaient autrefois chargés de sa direction et les directeurs de chaque succursale pourront, d'après les statuts, être rémunérés en totalité ou en partie par une commission ou un tant pour cent sur les profits réalisés par leurs usines. Chaque *firm* continuera à traiter directement avec ses propres clients... (1). »

Le conseil d'administration se composait de 49 membres et la direction générale était confiée à deux directeurs généraux dont la rémunération devait comprendre une commission de $2\frac{1}{2}$ 0/0 sur les profits nets, après paiement de l'intérêt des obligations et des actions de préférence.

Le prix d'achat fut de £ 6.480.813 ; £ 2.754.715 représentaient le *goodwill* et le prix d'achat des brevets.

Le capital émis était de £ 6.750.000 divisé également en obligations de $4\frac{1}{2}$ 0/0, en actions de préférence cumulatives de $5\frac{1}{2}$ 0/0 et en actions ordinaires.

Pour payer le prix d'achat £ 710.310 furent attribuées en titres aux vendeurs, mais la souscription n'ayant pas eu de succès ils furent obligés de reprendre toutes les actions ordinaires.

Le capital s'élevait à la fin de 1906 à £ 6.820.096.

1. *Prospectus of the Bleachers' Association.*

Trois entreprises nouvelles furent acquises en 1901 1902 et deux autres en janvier 1904.

Le trust rencontra des difficultés dans son fonctionnement et eut à faire face aux mauvaises conditions résultant de la hausse du prix du charbon et du coton brut.

Les dividendes qui étaient nuls en 1901 s'élevaient à 3 o/o en 1903, en 1904 il n'en fut pas distribué, en 1906 ils étaient de 4 o/o (1).

The Calico Printers' Association

Le prospectus de la *Calico Printers' Association*, publié en décembre 1899 annonçait la fusion de 46 *firms* d'imprimeurs sur toile (2).

« Les entreprises acquises, y était-il dit, représentent environ 85 o/o de l'industrie des toiles imprimées en Angleterre. Ce qui prouve la puissance de l'association, c'est qu'elle englobe presque toutes les *firms* les plus importantes qui ont comme débouché pour leurs produits, non seulement le marché intérieur, mais aussi en fait tous les marchés du monde qui leur sont ouverts.

« Dans l'acquisition sont compris les droits de reproduction de tous les dessins déposés appartenant

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 144.

2. *Prospectus of the Calico Printers' Association*, *passim*.

aux vendeurs et représentant l'expérience et les efforts de plusieurs années.

« L'importance et l'étendue des opérations de l'industrie sont bien connues. La moyenne des exportations de toiles imprimées pour les cinq années se terminant le 31 décembre 1898 a été, d'après les rapports du *Board of Trade* de 977.000.000 de yards, d'une valeur annuelle de £ 10.444.000 et les exportations pour les dix mois se terminant en octobre 1898 ont été de 885.000.000 de yards évalués à £ 8.993.000.

Quoique plusieurs des *firms* fusionnées aient réalisé des profits considérables, les affaires ont été peu prospères dans les dernières années, à cause surtout de la concurrence intérieure et de l'avilissement des prix. »

Les administrateurs espéraient que la fusion des intérêts et la communauté d'action qui en résulterait permettraient de réaliser les avantages suivants :

1^o Suppression de la concurrence inutile et excessive, et de la vente des marchandises au-dessous du coût de production ;

2^o Réalisation d'économies considérables par la centralisation des achats et des affaires financières et par la concentration de la production ;

3^o Suppression du gaspillage et des dépenses inutiles de publicité.

Les administrateurs attiraient en outre l'attention

sur les garanties de solidité que présentait l'association.

Ils déclaraient :

a) Que l'ampleur de ses opérations lui assurait en fait que toutes les inventions nouvelles et les découvertes relatives à l'industrie lui seraient proposées en premier lieu, de même que les meilleures productions des dessinateurs et des graveurs ;

b) Que l'impression sur toile était en elle-même une industrie difficile et compliquée, et que le meilleur moyen d'obtenir des produits de qualité supérieure était de réunir des ouvriers habiles, sous une direction expérimentée et bien organisée ;

c) Que, grâce aux économies considérables qui pourraient être réalisées dans les frais de production, il serait possible de faire face à la concurrence tant intérieure qu'étrangère dans des conditions plus favorables qu'autrefois. Certains marchés, ajoutait-on, sont maintenant fermés aux toiles imprimées anglaises à cause de la barrière élevée des tarifs. Il sera désormais plus facile d'établir des usines à l'étranger.

D'après le rapport des comptables chargés de l'évaluation, les bénéfices moyens des cinq années précédentes après déduction des traitements des administrateurs, mais non de l'*income tax* et de l'intérêt du capital et des emprunts étaient évalués à £ 455.826.

En ce qui concerne cette évaluation, les administrateurs faisaient remarquer que :

1^o Les années 1897 et 1898 avaient été des périodes de dépression exceptionnelle dans l'industrie de l'impression sur toile ;

2^o Une estimation basée sur les résultats de ces années ne pouvait former un critérium des résultats qu'on pouvait espérer dans des conditions normales.

Le prix d'achat pour l'actif et les propriétés s'éleva à la somme globale de £ 8.047.031 dont £ 1.066.666 devaient être payées en obligations entièrement libérées et £ 1.595.170 en actions ordinaires entièrement libérées, le surplus devait être payé en espèces.

Ceux d'entre les administrateurs qui devaient se consacrer entièrement aux affaires de l'association se voyaient allouer une somme annuelle de £ 100 chacun et il était décidé qu'on leur attribuerait collectivement une commission sur les bénéfices après paiement d'un dividende de 5 0/0 pour les actions ordinaires.

La Société achetait aux propriétaires originaires, sans passer par aucun intermédiaire.

Il était prévu qu'une somme équivalente à 2 0/0 du prix d'achat serait payée à M. Ernest Crewdson qui avait négocié la fusion ; là-dessus ce dernier devait régler les dépenses préliminaires, sauf les frais légaux.

Les opérations des quinze premiers mois laissèrent un bénéfice net de £ 446.452. L'intérêt des obliga-

tions fut payé, mais aucun dividende ne fut distribué pour les actions ordinaires ; à cause des délais apportés à la réalisation des contrats de vente, il fallut payer £ 202.550 d'intérêts aux vendeurs.

Le président, dans son allocution à l'assemblée annuelle (1), expliqua pourquoi le succès n'avait pas répondu aux espérances : « Les quatre-vingts administrateurs, dit-il, ne se connaissaient qu'imparfaitement les uns les autres et, ce qui est plus grave, chacun ne savait pas très bien quelles étaient les idées de son voisin. »

En ce qui concerne les économies prévues dans le *Prospectus*, il ajoutait : « Il faut bien faire ressortir que tous les changements ayant pour but de réduire les dépenses ne pouvaient manquer d'être mal accueillis de ceux qu'ils atteignaient, ces derniers devaient se résigner à voir réduire leurs bénéfices pour que les actionnaires puissent toucher un intérêt plus élevé qu'autrefois... On avait rencontré de ce côté une sérieuse opposition. »

Le président avouait que, de fait, les organisateurs de l'association n'avaient pas été à la hauteur de leur tâche et que, d'ailleurs, il était extrêmement difficile d'accorder entre eux les principes différents suivant lesquels les diverses *firms* avaient été dirigées avant la fusion.

1. *Financial Times*, 1^{er} mai 1901.

Les résultats de l'année 1901 furent encore moins satisfaisants que ceux de l'année précédente. Les bénéfices nets furent seulement de £ 22.140.

Cette baisse était due en grande partie à la crise du commerce d'exportation.

La nécessité d'une réorganisation se faisait cependant sentir. M. Lennox Lee, l'un des administrateurs-directeurs, expliqua ainsi aux actionnaires comment, jusque-là, les opérations de l'association étaient dirigées (1) :

« D'abord, il y avait un conseil général d'administration, comprenant 70 ou 80 membres, qui était responsable et avait le contrôle absolu des affaires de l'association.

Ces personnages étaient pour la plupart membres du conseil des vendeurs et étaient choisis d'après un procédé automatique, basé sur le nombre de machines que leurs succursales respectives possédaient.

En second lieu, il y avait un conseil de 128 vendeurs dont chacun avait conclu un contrat lui laissant pour cinq ans la direction de ses anciennes usines et gardait une certaine indépendance à l'égard des administrateurs-directeurs.

En troisième lieu, il y avait un conseil d'administrateurs-directeurs qui avaient certains pouvoirs

1. *Manchester Guardian*, 25 mars 1902.

spéciaux en dehors de ceux accordés aux administrateurs ordinaires, mais ces pouvoirs pouvaient être réduits ou supprimés par le conseil général d'administration.

Les relations entre ces divers organismes étaient devenues intenables et le gâchis le plus complet était résulté de cette situation. »

Sur la proposition de M. Lennox Lee, un comité fut nommé pour dresser un plan de réorganisation.

Ce comité était composé de six administrateurs et de six personnes étrangères à l'association.

Le rapport du comité confirmait les révélations faites précédemment sur l'état d'anarchie qui régnait et concluait que la *Calico Printers' Association* devait être « l'union de parties homogènes, réunies sous une autorité centrale et non un aggrégat d'entreprises sans lien entre elles. »

Le plan d'organisation suivant fut proposé :

« A. — Un conseil d'administration de 6 à 8 membres ;

B. — Un conseil exécutif de 2 à 4 membres ;

C. — Des comités consultatifs composés de 2 à 4 membres.

« La coexistence de trois corps différents pour la direction, disait le comité, semble anormale, mais une étude attentive des difficultés présentes et passées nous amène à croire qu'ils sont nécessaires pour : 1° surveiller (Conseil d'administration) ; 2° adminis-

trer (Exécutif) ; 3° donner des conseils (Conseils consultatifs) tout en coopérant dans le contrôle général des affaires et en en dirigeant la marche.

Le conseil exécutif et le président du conseil d'administration devront former un comité financier, s'occupant entre autres choses, des salaires et des primes.

Les membres du conseil exécutif assisteront aux réunions du conseil d'administration, ils pourront y prendre la parole, mais ils n'auront pas le droit de vote.

Le conseil exécutif enverra au président de chaque comité consultatif, toutes les semaines, à jour fixe, une liste des sujets qui doivent attirer l'attention de son comité et, de l'abondance des matières à traiter, dépendra la fréquence des réunions des comités consultatifs. Un ou plusieurs membres du conseil exécutif assisteront aux réunions des comités consultatifs. Il est essentiel qu'ils suivent les discussions et qu'ils y prennent part, de façon à comprendre et à apprécier les raisons des mesures recommandées par ces comités. Les comités consultatifs décideront les mesures nécessaires pour augmenter la productivité des succursales et les autres mesures qui leur seront soumises. Le conseil exécutif devra suivre leurs recommandations. Il ne faut pas en inférer cependant que le rôle du comité exécutif sera de mettre à exécution les instructions

des comités consultatifs. Il pourra s'y refuser lorsque les mesures proposées lui paraîtront préjudiciables aux intérêts de l'association. Si un différend s'élève il devra être soumis au conseil d'administration dont la décision sera en dernier ressort.

Le conseil d'administration devra donner au président ou à tout autre membre du comité consultatif en question toute facilité d'exposer ses vues. Des rapports détaillés devront être présentés au conseil dans ses assemblées mensuelles. »

Le comité d'enquête recommandait l'établissement d'une section de statistique et d'une section centrale de recherches. Il conseillait aussi de rechercher les moyens de récompenser le mérite en nommant par exemple comme membres des comités consultatifs ceux qui se seraient distingués dans les différentes branches de la production (1).

Le rapport fut présenté aux actionnaires au mois de septembre 1902, et ses conclusions furent adoptées. Tous les administrateurs se retirèrent et un nouveau conseil d'administration fut nommé ainsi qu'un conseil exécutif et des comités consultatifs.

Les résultats de cette réorganisation prouvèrent combien le besoin s'en faisait sentir.

Les bénéfices nets qui étaient tombés en 1901 à

1. *Circular to the Shareholders of the Calico Printers'-Association, Limited*, 9 septembre 1902.

£ 39.625, s'élevèrent en 1906 à £ 486.223, les réserves, nulles en 1901, étaient en 1906 de £ 50.000 et les dividendes s'élevèrent en 1906 de 4 o/o, alors qu'en 1901 on n'avait pu en distribuer (1).

The Bradford Dyers' Association

Cette société fut formée en 1898, elle fusionnait 22 *firms*.

« Les entreprises qui vont être acquises, disait le *Prospectus* (2), comprennent une proportion d'environ 90 o/o des teintureries de Bradford.

« Les usines sont situées au centre du grand district manufacturier de Bradford et les marchandises peuvent être ainsi envoyées rapidement et facilement par les fabricants aux teinturiers et par ceux-ci aux négociants. De cette façon, les frais de transport sont réduits au minimum. Comme la valeur des articles traités annuellement par les *firms* associées se monte à environ £ 12.000.000 ou £ 15.000.000, c'est là un avantage appréciable.

« L'industrie de la teinture est très importante. Le nombre des personnes employées par l'association seule est d'environ 7.500 et la consommation du charbon se monte à environ 250.000 tonnes par an.

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 153.

2. *Prospectus of the Bradford Dyers Association*.

« Les articles traités trouvent un large débouché dans tout le Royaume-Uni et sont de plus expédiés dans toutes les parties du monde, ils sont d'un caractère très varié comprenant les soieries, le mohair, les lainages, aussi bien que les cotonnades de qualité inférieure. »

Le *Prospectus* faisait en outre remarquer que les teintureries ne travaillant qu'à la commission et au comptant, les risques étaient réduits au minimum.

Il énumérait ensuite les avantages de la fusion qui étaient :

La suppression de l'avilissement des prix résultant de la concurrence excessive.

Les économies réalisées par la meilleure organisation du travail et la centralisation des services.

Il était dit cependant qu'on réserverait autant que possible la direction de chaque usine à ceux qui en avaient été chargés jusque-là, et il était même prévu qu'une commission serait allouée au directeur de chaque succursale sur les bénéfices réalisés par ses usines.

La rémunération des administrateurs devait être prélevée sur les sommes qui resteraient en excédent après paiement de l'intérêt des obligations et des actions de préférence.

Le *Prospectus* déclarait qu'il était peu à craindre qu'il surgisse des concurrences nouvelles car l'industrie de la teinture exige une main-d'œuvre expéri-

mentée et des installations perfectionnées. Les usines anciennement établies jouissaient de ce fait d'avantages considérables, et elles avaient d'autre part un monopole de fait par la possession des canalisations qui leur apportaient l'eau de qualité spéciale nécessaire pour la teinture.

Le prix d'achat des *firms* englobées par la *Bradford Dyers Association*, y compris £ 681.388 pour le *goodwill* se montait à la somme de £ 2.870.640, sur laquelle £ 333.330 devaient être payées en obligations £ 666.666 en actions ordinaires et de préférence en égales proportions et le reste en espèces.

Le capital émis était de £ 3.000.000.

En 1903, 13 nouvelles *firms* furent acquises.

En 1906, l'association avait en tout 37 succursales dans Yorkshire et le Lancashire.

Le capital est actuellement de £ 4.810.227.

Les dividendes qui avaient atteint 9 1/0 en 1900 ne sont jamais descendus depuis au-dessous de 7 0/0 (1).

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 159.

CHAPITRE X

Les Trusts de l'Industrie Métallurgique

Bell Brothers.— *Dorman Long et Co.*— *Le groupe Furness.*—
Guest Keen and Nettlefolds.— *Armstrong, Whitworth and Co.*
— *Vickers Sons and Maxim.* — *Trusts en formation.*

L'industrie métallurgique montre une tendance moins accentuée que l'industrie textile à la formation des trusts.

Ce fait s'explique par la nature spéciale de cette industrie et par la difficulté qu'il y a à établir dans ce domaine un contrôle efficace sur la production et les prix.

Le mode d'organisation qui domine dans l'industrie métallurgique est ce qu'on a appelé l'*integration*, c'est-à-dire la réunion sous une même direction, des différents stades de la production depuis l'extraction de la matière première jusqu'à la fabrication du produit fini.

C'est ainsi que les grandes sociétés métallurgiques anglaises possèdent leurs propres mines de houille et leurs propres gisements de minerai.

On donne à ce système d'organisation la qualification de *vertical* par comparaison avec le système *horizontal* qui domine dans les autres industries et particulièrement, comme nous l'avons vu, dans l'industrie textile où les trusts réunissent un certain nombre d'entreprises s'occupant de la même catégorie de production :

Bell Brothers

Cette *firm* fut fondée en 1844. En 1854, elle produisait déjà 12.536 tonnes de fer en saumons, chiffre qui était doublé deux années plus tard.

La *firm* se transforma en *Private Limited Company* en 1873 et fut reconstituée en 1895, pour transférer la totalité des actions à la famille Bell.

En janvier 1899, elle devint une société par actions et le prix d'achat de l'ancienne société fut de £ 900.000. Le capital souscrit était de £ 1.270.000 dont £ 500.000 en obligations.

D'après le *Prospectus*, la *firm Bell Brothers Limited* avait produit au cours des trois dernières années une moyenne de 320.000 tonnes de fer en saumons, 305.000 tonnes de coke, elle avait extrait 715.000 tonnes de charbon, 1.165.000 tonnes de minerai de fer et 206.000 tonnes de pierre à chaux.

Les bénéfices de la période de dix années se terminant le 30 septembre 1898 s'élevaient à une moyenne

annuelle de 778.180, pour 1895-1896 ils furent de £ 84.172, pour 1896-1897 de £ 101.372 et pour 1897-1898 de £ 112.176.

En 1898, *MM. Bell Brothers*, de concert avec *MM. Dorman, Long et Co* firent des expériences pour la fabrication de l'acier par un nouveau procédé. Ces essais furent satisfaisants et £ 300.000 furent consacrées à la construction d'aciéries à Port Clarence pour l'application de ce procédé.

MM. Dorman, Long et Co souscrivirent la moitié des actions ordinaires émises et la famille Bell l'autre moitié. De plus les deux *firms* étaient également représentées dans le conseil d'administration (1).

Dorman, Long et Co

MM. Dorman, Long & Co avaient élevé leurs premières usines en 1876 à West Marsh, dans le Middlesbrough.

En 1879 ils acquirent les usines Britannia.

Leur spécialité est la fabrication des solives qu'ils commencèrent en 1883 ; cette industrie était jusqu'à cette époque entre les mains des Belges et des Allemands, mais *MM. Dorman, Long et Co* ne tardèrent pas à battre leurs rivaux et à s'assurer une situation prépondérante dans le Royaume-Uni.

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 27.

En 1899, les usines *Jones Bros* pour la fabrication des feuilles de tôle et la *Bedson Wire Co* furent absorbées par *Dorman, Long et Co*.

Pour consolider la position des aciéries de Port Clarence, on reconnut qu'il serait désirable d'assurer une union plus complète des intérêts des firms *Dorman, Long et Bell Bros*. Le capital actions de *Dorman, Long et Co* fut porté de £ 520.000 à £ 1.000.000. La moitié des actions de *Bell Bros* qui restait fut acquise en échange de £ 225.000 d'actions de *Dorman, Long et Co* et quatre administrateurs de la Société *Bell Bros* prirent place dans le conseil d'administration de l'autre firm. *Bell Bros* gardaient encore une organisation distincte, mais la fabrication était mise sous le contrôle de *Dorman, Long et Co*.

En mai 1903, *Dorman, Long and Co* acquirent les actions ordinaires de la *North Eastern Steel Co* (capital £ 800.000), société qui possédait des aciéries et des usines pour la fabrication des rails de tramways.

Le capital total compris dans toutes ces transactions se montait maintenant à £ 3.059.594, la part de *Dorman, Long, and Co* était représentée par £ 1.259.594 d'actions ordinaires (y compris les actions ordinaires de *Bell Bros* et celles de la *North Eastern Co*) et £ 400.000 en obligations de 4 o/o, celle de *Bell Bros* £ 500.000 en actions de préférence de 6 o/o et £ 500.000 en obligations 4 o/o, celle de

la *North Eastern Steel Co* £ 250.000 en obligations $\frac{1}{4}$ 1/2 0/0 et £ 150.000 en secondes obligations 6 0/0. En résumé, les traits caractéristiques du développement de *Dorman, Long and Co* sont : l'établissement d'un contrôle sur les matières premières, augmentation de la production, absorption des concurrents, reconstruction d'usines pour faire face à la concurrence américaine. Si nous examinons les résultats, il ne semble pas qu'il ait été possible d'établir un contrôle effectif sur un marché soumis à tant de fluctuations que celui des produits métallurgiques, il faut cependant reconnaître qu'il y a eu tout au moins augmentation de la productivité (1).

Le Groupe Furness.

The Weardale Steel, Coal and Coke Company fut formée en Octobre 1899 pour remplacer *The Weardale Iron and Coal Company* dont elle reprit l'outillage, les terrains et les installations.

L'ancienne société possédait neuf charbonnages, des gisements de minerai et des carrières de pierre à chaux. Elle avait des hauts fourneaux, des fonderies de fer, des aciéries et des usines pour la fabrication des barres de fer et d'acier ainsi que des ateliers de construction de navires.

1. Macrosty. *op. cit.*, p. 30.

Sir Christopher Furness, le vendeur, céda toutes ces installations et ces propriétés à la nouvelle société pour £ 1.250.000. En 1901, les affaires marchèrent si mal, à cause de la concurrence étrangère, qu'aucun bénéfice ne put être réalisé sur la production des aciéries.

Pour fortifier sa situation, *The Weardale Steel and Coke Company* acheta la totalité des actions de *The Cargo Fleet Company* dont les usines jouissaient d'une situation privilégiée à proximité de la mer et sur les bords de la rivière Tee (1).

L'excellente organisation de *The Cargo Fleet Company*, la supériorité de son outillage et les nombreux avantages dont elle jouissait menaçaient cependant de l'amener en conflit d'intérêts avec une autre des sociétés formées par Sir C. Furness, *The South Durham Steel Company*. Le *Prospectus* de cette société (2), publié en mars 1900, déclarait qu'elle avait été formée le 29 décembre 1898, pour acquérir pour le prix de £ 850.000, les propriétés suivantes : *The Moor Steel and Iron Works, Stockton on Tees* ; *The Stockton Malleable Iron Works, Stockton on Tees* et *The West Hartlepool Steel and Iron Works, West Hartlepool*. *The South Durham Steel*

1. *Annual meeting of the Cargo Fleet Company*, 30 nov. 1905.

2. *Prospectus of the South Durham Steel Company*.

Company conclut un arrangement en 1905 avec la *Cargo Fleet Company*. Celle-ci s'engageait à abandonner à la *South Durham Steel Co* la fabrication des plaques d'acier. En échange la *Cargo Fleet Co* obtenait des facilités pour se procurer des matières premières, la *South Durham Co* mettant à sa disposition ses propres réserves de minerai et de charbon.

En ce qui concerne le côté financier de la transaction *The Cargo Fleet Co* acquit £ 324.440 d'actions de préférence et d'actions ordinaires de la *South Durham Co*.

Le capital actions et obligations, émis par *The South Durham Co* est maintenant de £ 950.000, celui de *The Cargo Fleet Co* £ 1.370.000 et celui de *The Weardale Co* £ 1.125.000 ; le capital total engagé dans cette union de sociétés s'élève à £ 3.143.000.

La production de la *South Durham Co*, pour l'année se terminant le 30 septembre 1906, atteignit 353.000 tonnes d'acier fini (1).

Guest Keen et Nettlefolds

La société *Guest Keen et Co* fut formée en juillet 1900 pour fusionner les entreprises de *The Dowlais Iron Co* de *Guest and Co* et de *The Patent Nut and Bolt Co*.

Au début de 1902, la société prit le nom de

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 34.

Guest Keen et Nettlefolds à la suite de l'absorption de la fameuse maison *Nettlefolds*, fabricants de vis à Birmingham.

Le but de *M. Nettlefolds*, en s'associant avec *Guest Keen et Co* était de diminuer la concurrence, de s'assurer des réserves de matières premières et de diminuer le nombre des intermédiaires.

Le but de *Guest Keen and Co*, en concluant cet arrangement, était surtout de diminuer la concurrence.

M. Keen déclarait que MM. Nettlefolds fabriquaient non seulement des vis, mais encore des articles si semblables à ceux manufacturés par sa propre *firm* qu'il était presque impossible de les distinguer. De plus MM. Nettlefolds fabriquaient en grandes quantités de l'acier de même qualité que celui de *Guest, Keen et Co* et les deux *firms* s'étaient perpétuellement fait concurrence.

Un peu plus tard, les aciéries et charbonnages de *MM. Crawsley Bros*, à Merthyr, furent acquises.

Le capital fut alors porté à £ 4.535.000.

Depuis la formation de l'union entre ces différentes *firms*, les bénéfices ont été d'une constance remarquable, la moyenne pour les cinq années qui suivirent fut de £ 419.224 (1).

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 39.

Armstrong, Whitworth and Co, Limited

Jusqu'ici nous n'avons examiné que des sociétés dont la production était limitée aux articles bruts ou demi ouvrés. Nous arrivons maintenant aux entreprises qui englobent toutes les phases de la production, depuis la transformation du produit brut jusqu'à la construction des navires, la fabrication des chaudières et des plaques de blindage.

La *firm Armstrong, Whitworth and Co, Limited* représente le type caractéristique de cette catégorie.

La *firm* primitive de *Sir G. W. Armstrong and Co* avait acquis de longue date une grande réputation pour la fabrication des canons et des machines.

En 1882, la *firm M. C. Mitchells and Co*, constructeurs de navires, fut absorbée et en 1897 celle de *Sir Joseph Whitworth and Co*, fabricants de machines à Manchester.

En 1899, la Société acquit £ 30.000 d'actions dans la Société *Robert Stephenson et Co*, fabricants de locomotives et de chaudières de navires et constructeurs de navires à Newcastle.

MM. Armstrong, Whitworth and Co étaient fournisseurs du gouvernement italien pour le matériel de guerre. Ils possédaient déjà des usines en Italie, à Pouzzoles et, en 1904, ils achetèrent une partie des actions de la maison Ansaldo, de Gênes.

Un peu plus tard, la Société Armstrong acquit également une partie des actions de la Société de fabrication de torpilles *Whitehead et Co* (1).

Le capital de la Société est maintenant de £ 5.710.000. Les profits moyens, de 1900 à 1905 ont atteint £ 568.948 ; en 1905-1906, ils étaient de £ 523.153.

Ce qui prouve le succès des opérations de la Société *Armstrong*, c'est que, en 1903, le *goodwill* a été complètement amorti (2).

Vickers, Sons et Maxim

Cette Société avait d'abord porté le nom de *Naylor, Vickers et Co*. En 1867, elle prit celui de *Vickers, Sons et Co*. La nouvelle Société avait un capital de £ 150.000 Elle entreprit successivement la fabrication des matériaux de chemins de fer, puis des canons et des plaques blindées. En 1897, elle acquit *The Naval Construction and Armaments Co*, de Barrow, pour £ 425.000 et *The Maxim Nordenfelt Guns and Ammunition Co*, pour £ 1.353.334 ; le prix fut payé en partie en actions.

La société prit alors son titre actuel, elle avait à ce moment un capital de £ 3.750.000.

1. *Communication to the annual Meeting*, 28 septembre 1906.

2. *Macrosty. op. cit.*, p. 41.

En 1902, elle acquit la moitié des actions de la société *W. Beardmore and Co*, métallurgistes et constructeurs à Glasgow.

En 1905, les aciéries de *Mossend* furent rachetées par elle en totalité.

Le capital actions et obligations de *Vickers, Sons and Maxim* est maintenant de £ 7.347.000. les bénéfices qui étaient en 1898 de £ 269.852 s'étaient élevés en 1905 à £ 787.778 (1), en 1906 ils ont atteints £ 879.904. Les dividendes ont été de 15 0/0 cette même année. En 1905, *Vickers Sons and Maxim* se sont associés avec les *Acieries de Terni* en Italie et avec les chantiers de construction de navires *Orlando, Leghorn* et *Odero*, de Gênes, pour élever des fonderies de canons à la Spezzia (2).

Trusts en formation. — Le 6 juin 1908, les journaux annonçaient la formation prochaine de deux grands trusts de l'industrie métallurgique dont l'un devait absorber les sociétés qui fabriquaient les matériaux de construction des chemins de fer et l'autre les fabricants de matériaux pour la construction des navires.

Le premier devait, disait-on, avoir un capital de £ 100.000.000 et le second de £ 40.000.000.

On annonçait que les principales sociétés qui

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 42.

2. *Report for 1905.*

devaient être englobées dans ces deux trusts étaient pour le premier : *Bolchow, Vaughan and Co* (président sir G.-E. Johnson Ferguson) capital £ 4.000.000.

The Cargo Fleet Company, Limited (Président Sir Christopher Furness M. P), capital £ 1.000.000.

The North Eastern Steel Company (président M. R. C. Denton), capital £ 400.000.

Dans le second, devaient être comprises :

Guest, Keen et Nettlefolds, Limited (président M. A. Keen), capital £ 3.000.000.

Cammell, Laird et Co, Limited (président M. F. Elgar), capital £ 2.372.895.

Barrow Hematite Steel Company, Limited, capital £ 916.965.

Le but de chacun de ces trusts était, disait-on :

1° De réduire les dépenses en supprimant la concurrence ruineuse entre les producteurs ;

2° De contrôler les prix de vente, non seulement à l'intérieur, mais encore à l'extérieur.

Si les plans formés réussissaient, les deux trusts concluraient des arrangements avec leurs concurrents des Etats-Unis.

Il y aurait ainsi formation de trusts internationaux (1).

Le 7 juin parurent de nouveaux détails :

The Iron and Steel Trades Journal déclarait qu'il

1. *Daily Express*, 6 juin 1908.

croyait savoir que les pourparlers étaient engagés entre deux syndicats métallurgiques britanniques, l'un écossais et l'autre anglais, trois sociétés russes et quatre sociétés allemandes et *The United States Steel Company*.

Le même jour, le *Daily Express* publiait la note suivante :

« Il est officiellement confirmé qu'une société, qu'on a appelé « la société la plus puissante qui ait jamais vu le jour » est en formation et réunira des représentants de l'industrie métallurgique dans le but d'exploiter d'immenses gisements de minerai situés en Algérie. Elle comprendra parmi les industriels anglais *MM. Guest Keen et Co, The Consett Iron Company* et *MM. Cammel, Laird et Co* et de plus la maison *Krupp*, la *Deutsche Kaiser Gesellschaft*, la *Société du Creusot* et autres Sociétés métallurgiques du continent.

« La possession des gisements de minerai de fer en question, qui sont situés à une distance d'environ 100 milles du port de Bône, donnera aux sociétés réunies le contrôle de réserves de matières premières pratiquement inépuisables. »

Les raisons qui déterminent les métallurgistes anglais à entrer dans le trust en formation sont exposées dans le rapport annuel de la *British Iron Trade Association* pour 1907 (1).

1. *Report of the British Iron Trade Association, for 1907.*

Ce rapport contient des tables qui montrent d'une façon frappante la diminution de la production de fer brut et d'acier dans le Royaume-Uni quand on compare les chiffres de l'année 1907 avec ceux de 1906 et aussi les progrès considérables réalisés dans ce domaine par les Etats-Unis et l'Allemagne.

Le 19 juin 1908 on annonçait que les représentants des principales *firms* pour la fabrication des matériaux de construction de ponts et autres travaux d'art s'étaient réunis à Glasgow et qu'ils étaient en pourparler pour former un trust (1).

Vingt *firms*, disait-on, devaient entrer dans ce Trust. Le 20 juin *The Iron and Steel Trades Journal* faisait prévoir que le grand trust métallurgique dont on avait annoncé la formation serait constitué dans quelques semaines et que son capital s'élèverait à £ 150.000.000.

Depuis cette époque, les journaux n'ont plus publié aucun détail et l'on se demande si les pourparlers ont échoué ou si la constitution du trust est simplement retardée.

1. *Daily Express*, 19 juin 1908.

CHAPITRE XI

Etude de divers autres trusts

The British Oil and Cake Mills. — The Wall Paper Manufacturers Company Limited. — The Associated Portland Cement Manufacturers, Limited.

The British Oil and Cake Mills Co fut fondée en juillet 1899, elle réunissait dix-sept des *firms* les plus importantes qui s'occupent de la fabrication et du raffinage de l'huile et de la fabrication des tourteaux.

« Le traitement des graines oléagineuses, disait le *Prospectus* (1), occupe une place importante parmi les industries de ce pays, la consommation des tourteaux pour la nourriture du bétail augmente rapidement et l'huile trouve des débouchés immédiats. L'huile de lin s'emploie en grandes quantités dans la fabrication des peintures, vernis, savons et du linoléum et l'huile de coton a aussi de nombreux emplois... La société réunira 28 usines et 12 raffineries, pouvant transformer ensemble 500.000 tonnes

1. *Prospectus of the British Oil and Cake Mills' Co.*

de graines par an, ce qui, d'après les rapports du *Board of Trade* pour 1898 représente plus de la moitié des graines oléagineuses importées annuellement dans le Royaume-Uni... Comme des quantités considérables d'huile, de tourteaux et autres produits analogues de provenance étrangère sont annuellement importées pour être consommées dans ce pays, la société a l'intention de faire de leur acquisition et de leur livraison une section spéciale de ses opérations.

Les administrateurs n'ont pas l'intention d'essayer de créer un monopole ou d'élever les prix. Désirant s'assurer la coopération de leurs clients ils se proposent de lui réserver une partie des actions, dans le but de leur donner un intérêt direct à la prospérité de la Société. »

Les bénéfices des différentes *firms* furent évalués pour des périodes variant de deux à cinq ans. D'après cette estimation, ils s'élevaient à £ 101.489. L'actif total, sans tenir compte du *goodwill*, fut estimé £ 1.067.500 et le prix d'achat fut fixé par les vendeurs *promoters*, à £ 1.368.000 plus une somme supplémentaire à déterminer pour l'outillage et les machines.

Le capital émis fut de £ 1.750.000 dont £ 550.000 en obligations 4 1/2 0/0, £ 600.000 en actions de préférence cumulatives 5 1/2 0/0 et £ 600.000 en actions ordinaires.

Les vendeurs prirent £ 125.000 en obligations et la moitié des actions ordinaires et de préférence.

Les dividendes qui étaient de 7 0/0 en 1900 étaient tombés à 4 0/0 en 1906, ils sont remontés à 6 0/0 en 1907.

En 1904, à la suite des grandes perturbations amenées sur le marché, il n'y eut pas de dividende.

La Société n'a eu aucune façon le monopole de la production indigène, une proportion de 30 à 40 0/0 est encore entre les mains d'industriels indépendants (1).

The Wall Paper Manufacturers Company, Limited

Voici, d'après le *Prospectus* de la *Wall Paper Manufacturers Company* (2), quel était le but de cette Société :

« Cette société a été formée dans le but de fusionner différentes *firms* et sociétés qui s'occupent de la fabrication du papier de tenture et des revêtements décoratifs tels que l'anaglypta, etc. Il n'y a probablement pas d'industrie où les avantages de la fusion soient si importants que dans la fabrication des papiers de tenture et le succès qui a couronné d'autres tentatives du même genre prouve que le principe est bon.

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 316.

2. *Prospectus of the Wall Paper Manufacturers Company Limited*

« Tout en admettant qu'il est désirable de mettre un frein à l'avilissement des prix qui a sévi jusqu'ici, les administrateurs ne se proposent pas de les élever inconsiderément.

« Il est à espérer que le montant total des profits réalisés au cours des années précédentes, par les entreprises maintenant fusionnées, sera augmenté d'une façon sensible entre les mains de la Société, à la suite des économies réalisées, de la diminution du coût de production et aussi de ce fait que la société se trouvera dans de meilleures conditions que les entreprises individuelles pour résister à l'avilissement des prix, refuser d'accorder aux clients des conditions onéreuses pour elle et de longs crédits et aussi pour supprimer les dépenses de publicité inutiles.

« Toutes les améliorations réalisées et tous les procédés de fabrication employés dans une usine pourront être utilisés désormais dans tous les établissements de la Société de sorte que la fusion sera avantageuse à la fois à l'industrie elle-même et au public.

« Quoique le nombre des voyageurs doive être réduite, la Société a l'intention de continuer le système de vente par l'intermédiaire des détaillants et elle a conclu des arrangements pour une période d'années déterminée, en ce qui concerne la livraison de ses produits.

« Le Royaume-Uni occupe dans le monde une

position prépondérante au point de vue de l'industrie du papier de tenture... Pendant plusieurs années, malgré les droits protecteurs, nous avons exporté sur le continent des quantités considérables de nos papiers de qualité inférieure et la vogue qu'ont maintenant les styles et les nuances de l'art décoratif anglais, a récemment augmenté notre chiffre d'affaires avec les Etats-Unis et le continent, en ce qui concerne les qualités supérieures.

« La variété des modèles, des couleurs et des styles des papiers de tenture fabriqués dans les différentes succursales ou l'individualité sera spécialement encouragée rend difficile à d'autres producteurs d'avoir l'espoir de concurrencer la Société et d'arriver à satisfaire les demandes des commerçants et le goût du public. A part quelques exceptions, dans des cas où on a jugé utile de fermer certaines usines par économie, les différentes usines acquises par la Société ont, depuis le 1^{er} septembre dernier, été mises en œuvre au profit de la Société et sont sous la direction personnelle de leurs anciens propriétaires ; ceux-ci ont conclu des arrangements pour continuer à diriger leurs entreprises respectives pendant un certain nombre d'années, contre une rémunération modérée qui, en aucun cas, n'exédera £ 500 par an. Le contrôle suprême des affaires de la Société restera entre les mains des administrateurs qui sont en fait des experts dans l'industrie du papier de tenture,

la plupart ayant une expérience de plus de vingt ans. »

The Wall Paper Manufacturers' Company, Limited, fut donc formée en février 1900 ; elle réunissait 31 *firms* s'occupant de la fabrication des papiers de tenture et des revêtements décoratifs.

Des arrangements furent également conclus avec trois autres *firms*, de sorte qu'en totalité, la Société englobait 98 o/o de l'industrie dans le Royaume-Uni.

Pour estimer la valeur des entreprises, on nomma trois comptables dont le premier représentait le vendeur, le second la Société qui faisait l'acquisition et le troisième jouait le rôle d'arbitre.

Quatre petites entreprises furent achetées pour £ 74.577 et toutes les autres furent payées en actions et obligations. Le capital était de £ 4.200.000 dont £ 1.000.000 en obligations à 4 o/o, £ 1.000.000 en actions de préférence cumulatives, £ 1.100.000 en actions ordinaires et £ 1.100.000 en actions différées. Les actions différées émises devaient fournir un dividende après paiement de 10 o/o aux actions ordinaires.

£ 986.113 d'obligations et le même montant d'actions de préférence furent offertes en souscription publique, les vendeurs prirent un peu moins de un tiers.

Le capital souscrit s'élevait à £ 4.183.468.

La Société avait en fait le monopole de l'industrie en Angleterre, quoique une petite société rivale, la *Free Wall Paper Co* ait été fondée en 1900.

En 1900, la maison *Frederic Valton et Co*, fabricants du *Lincrusta* fut rachetée par la *Wall Paper Manufactures Co*.

La position du Trust fut fortifiée par un arrangement conclu pour une durée de dix ans avec les détaillants (1).

Il ne semble pas que la *Wall Paper Manufactures Co* ait essayé de forcer les prix.

Le Président déclarait en novembre 1902 : « Il n'est pas question pour le public, d'avoir à payer des prix plus élevés à cause de notre *combination*. Au contraire, nous livrons maintenant nos produits à des prix inférieurs à ceux auxquels une entreprise particulière quelconque pourrait le faire et c'est cet avantage qui nous donne confiance dans l'avenir. »

L'année suivante il disait : « Malgré la baisse des prix qui s'est maintenue d'une façon presque constante cette année, je suis heureux de vous informer que la production totale a excédé, à la fois pour la valeur pécuniaire et le nombre d'articles, celle de toutes les années précédentes et mon opinion est que ces résultats n'auraient pu être maintenus sans les économies de fabrication que, en tant que *combine*, nous avons été en mesure de réaliser.

1. *Daily Mail*, 23 oct. 1906.

À l'Assemblée de 1904, le Président déclarait encore : « Nous n'avons jamais fait la moindre tentative pour baisser les prix, au contraire ils sont plus bas actuellement que je ne les ai jamais connus au cours de ma longue carrière dans l'industrie. »

La concurrence étrangère, cependant, subsistait toujours et les importations qui étaient en 1898 de 171 tonnes 3 montèrent à 1278 tonnes 8 en 1905.

La *Wall Paper Manufacturers Limited*, pour remédier à cette situation, eut l'habileté de prendre des actions dans la *firm* allemande la plus importante pour la fabrication des papiers de tenture.

Les profits nets de la Société qui étaient en 1900 de £ 183.006 s'élevèrent en 1906 à £ 228.908 et le dividende ordinaire n'a jamais été inférieur à 8 o/o (1).

The Associated Portland Cement Manufacturers' Limited

The Associated Portland Cement Manufacturers' Co Limited, fut formée en juillet 1900 pour racheter les entreprises de 27 *firms* et sociétés.

« A l'exception de trois d'entre elles, disait le *Prospectus* (2), toutes les usines sont situées près de

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 310.

2. *Prospectus of The associated Portland Manufacturers, Limited.*

la Tamise et de la Medway et possèdent de tels avantages en ce qui concerne la quantité et la qualité des matières premières que cette région, après avoir été le berceau du ciment Portland, est devenue maintenant le siège principal de cette industrie. On estime que 80 o/o de la production totale du ciment Portland proviennent des usines des bords de la Tamise et de la Medway où les dépôts de craie et d'argile sont de la qualité la meilleure pour la fabrication.

La production totale du ciment dans cette région a été évaluée à 1.700.000 tonnes alors qu'elle n'était que de 1.350.000 tonnes en 1895. »

Cette différence est due en grande partie à l'augmentation de la demande pour le ciment Portland. La production des *firms* rachetées s'élevait pour les trois années 1897 à 1899 à une moyenne de 1.321.359 tonnes et en 1899 à 1.404.569 tonnes ; de plus la *firm* la plus importante, celle de *John Bazley White Brothers*, éleva une nouvelle usine à fours rotatifs d'une capacité de 160.000 tonnes. Le prix de vente à l'association fut de £ 6.325.000 dont 1.083.000 représentant le *goodwill* et les marques de fabrique.

Une somme supplémentaire était nécessaire pour l'achat de nouvelles machines et de matières premières et aussi pour constituer un fonds de roulement.

Le capital offert en souscription était de £ 7.375.000 dont £ 2.475.000 en obligations à 4 1/4 0/0, £ 2.454.000 en actions de préférence cumulatives à 5 1/2 0/0 et £ 2.450.000 en actions ordinaires. Les vendeurs prenaient un tiers des actions et des obligations de chaque classe. La souscription n'eut pas le succès qu'on en espérait et ne fut pas couverte entièrement par le public. Les administrateurs se décidèrent alors à reprendre un certain nombre d'actions en échange des espèces qu'ils avaient reçues.

Ils se trouvèrent alors à la tête d'une part du capital se montant à £ 1.400.000, et avec leurs *connections* cette part atteignait la moitié des actions ordinaires, un tiers des actions de préférence et un quart des obligations, au total £ 2.260.000.

L'industrie anglaise du ciment eut à cette époque à traverser une crise due à des causes multiples, entre autres l'augmentation du prix du combustible, la concurrence allemande et belge, le marasme dans lequel se trouvait l'industrie du bâtiment.

Les fabricants essayèrent alors de s'attacher les commerçants en ciment par des liens plus étroits. Le prospectus nous montre qu'« un arrangement fut conclu avec *George E. Wragge*, représentant des principaux commerçants en ciment de Londres, d'après lequel ceux-ci s'engageaient, pour une période de sept ans, à réserver exclusivement leurs commandes à l'association ».

Les résultats de cette convention ne furent pas si profitables qu'on l'espérait, un certain nombre de négociants montrèrent de la mauvaise volonté et cherchèrent à éluder leurs engagements, la plupart essayèrent même, au bout d'un certain temps, de résilier leurs conventions, mais l'association fut assez puissante pour les maintenir sous sa dépendance. Les prix élevés qu'atteignit alors le ciment attirèrent la concurrence étrangère et les prix baissèrent en conséquence. La production fut réduite d'environ 7 0/0 en 1901 et ce ne fut qu'en 1906 qu'on arriva à relever les prix. Le remède à cette situation fut cherché dans l'abaissement du coût de production. A l'époque de la fusion, la différence du coût de production entre les différentes usines atteignait 25 0/0. Des perfectionnements furent apportés à la fabrication par l'adoption des fours rotatifs : d'autre part, plusieurs usines furent fermées.

Le *Prospectus* avait prévu un dividende de 10 0/0 pour les actions ordinaires, mais aucun n'avait été distribué jusque là.

Le capital est maintenant de £ 6.571.504 (1).

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 114.

CHAPITRE XII

Etude de quelques autres Trusts (Suite)

Le Soap Trust. — Son insuccès. — L' « Imperial Tobacco Company » et la « Tobacco war ».

Le *Soap Trust* (Trust du savon), comme le dénomma l'opinion publique, fut formé par *MM. Lever Brothers*, propriétaires des usines de Port Sunlight et d'autres manufactures à Vicksbourg, sur le Mississippi, en Suisse et en Allemagne, à Mannheim.

En 1899, la *firm Lever* avait un capital de £ 2.000.000 et payait des dividendes de 10 et 12 o/o ; elle racheta à cette époque la maison américaine *Brooke et Co*, propriétaires de la fameuse marque « *Monkey Brand* », au capital de £ 250.000.

Depuis lors la *firm Lever* a payé annuellement 15 o/o de dividende, son capital entièrement libéré est de £ 3.850.000. De plus £ 2.000.000 d'actions de préférence ont été créées en 1906.

Il existait déjà, depuis une trentaine d'années, une association des fabricants de savon qui décidait

quand il fallait relever ou abaisser les prix, mais on trouva bientôt que cela était insuffisant pour mettre un frein à la concurrence (1). La plupart des *firms* étaient obligées de consacrer des sommes énormes à la publicité et, d'autre part, le prix des matières premières avait considérablement augmenté.

Ce fut dans ces conditions qu'un certain nombre de *firms* convinrent de fusionner. C'étaient :

Lever Brothers, Port Sunlight, capital £ 3.850.000.

The Vinolia Company, London, capital £ 250.000.

Joseph Crosfield and Sons, Warrington, capital £ 800.000.

Joseph Watson and Sons, Leeds, capital £ 500.000.

Christophe Thomas and Brothers, Bristol, capital £ 300.000.

Ogston and Tennant, Glasgow, *W. Gossage and Co*, Widness, *Tyson, Richmond and Jones*, Liverpool ; *Hodgson and Simpson*, Wakefield, *Edward Cook and Sons*, London ; *G. Barrington and Co*, Dublin : au total onze *firms* et sociétés. Il n'y eut pas à proprement parler fusion des diverses entreprises, l'organisation tenait à la fois de la fusion et du kartell allemand, on laissait aux membres de l'association la liberté de fabrication mais les opérations de vente et la répartition des marchés étaient entre les mains d'un bureau central.

1. Article de M. Lever dans *The Daily Chronicle*, 22 octobre 1906.

M. Lever disait : « Une *firm* se chargera de l'Ecosse et jouera le rôle d'agent pour les autres *firms* dans cette région, une *firm* de Bristol fera de même pour l'ouest de l'Angleterre. On voit ainsi que nous nous bornons à introduire dans nos entreprises une organisation commerciale pratique. Nous réduirons ainsi les antagonismes et nous réaliserons des économies de main-d'œuvre en traitant les produits des différentes *firms* dont il s'agit ; nous sommes ainsi plus à même de rendre service au public que nous ne l'étions auparavant. »

M. Markel décrivait ainsi les méthodes d'action du Trust : « Il n'y a aucun doute à avoir à ce sujet, l'association a devant elle d'immenses possibilités dont la nation entière profitera indirectement. Laissez-moi vous les indiquer brièvement. En premier lieu, je noterai que nous ne produisons pas seulement du savon mais aussi un très grand nombre de produits chimiques. Notre industrie est, pour la plus grande partie de ses matières premières, tributaire des marchés étrangers. Jusqu'ici elle a été à la merci des fluctuations très fréquentes de ces marchés. Un des premiers objets de l'association sera de libérer l'industrie de cette dépendance, en acquérant des terrains propres à la culture des différentes graines oléagineuses. En d'autres termes les ressources de la *combination* lui permettront d'entreprendre pour l'industrie du savon quelque chose d'analogue à ce que

The Cotton Growing Association est en train de faire pour l'industrie cotonnière du Lancashire. »

Les premières opérations du *Soap Trust* ne furent pas heureuses et il ne tarda pas à s'aliéner tout le monde : les détaillants, par ses exigences et ses menaces de boycottage, le public par l'augmentation des prix et la réduction de poids des articles livrés, la presse, par la diminution de la publicité (1). L'opinion s'émut de la formation d'une entente qu'on prévoyait devoir prendre des proportions gigantesques, sur le modèle américain. En réalité l'association contrôlait au maximum les deux tiers de la production et il restait en dehors d'elle cinquante *firms* dont plusieurs étaient importantes, *Pears* par exemple.

Au bout de quelques semaines les membres du *Soap Trust* reconnurent qu'ils faisaient fausse route et ils ramenèrent les prix à leur niveau normal (1).

Le 22 novembre parut la circulaire suivante :

« L'arrangement conclu entre les principaux fabricants de savon du Royaume-Uni a été accueilli avec tant de défaveur par l'industrie et le public qu'il a été rendu impraticable, et comme le premier objet à poursuivre est évidemment la satisfaction du

1. Le *Daily Mail* estima la diminution de la publicité résultant de la formation du *Soap Trust* à £ 200.000.

2. Macrosty, *op. cit.*, p. 208.

public et des industriels, il a été décidé que l'arrangement prendrait fin à partir de ce jour.

« Chaque *firm*, par conséquent, continuera à partir de ce jour à diriger ses propres affaires comme elle le faisait avant le début des négociations et d'une façon absolument indépendante. L'arrangement conclu entre les principaux fabricants de savon est donc maintenant dissous d'une façon absolue et définitive.

The Imperial Tobacco Company

Les efforts du trust américain du tabac pour établir sa domination sur le marché britannique ont amené entre le trust et les manufacturiers anglais une lutte homérique qu'en a appelée la *Tobacco war*, la guerre du tabac (1). Après bien des péripéties, la victoire est restée finalement aux Anglais (2).

L'*American Tobacco Trust* était certainement l'un des trusts américains les plus puissants et les plus agressifs, il avait, après avoir absorbé tous ses concurrents, acquis une position presque inexpugnable, qu'il conserve encore d'ailleurs, car il contrôle environ 95 o/o de la production.

1. F. A. Mackenzie. *The American Invaders*, p. 99 et suiv.

2. Les Américains ont cependant réussi d'un autre côté. *The Diamond Match Company of America* a accaparé l'industrie de la fabrication des allumettes en Angleterre.

Le trust se composait de deux grandes Sociétés : *The American Tobacco Company*, au capital de £ 16.000.000 et *The Continental Tobacco Company*, formée vers la fin de 1898 au capital de £ 20.000.000.

Ces deux sociétés, quoique nominalelement séparées, n'en formaient en réalité qu'une seule, elles avaient en effet le même président et plusieurs administrateurs de la première remplissaient les mêmes fonctions dans la seconde.

Au début de 1902, la séparation nominale cessa et les deux firms furent ouvertement réunies par la *Consolidated Tobacco Company*. Les profits que les sociétés avaient réalisés au cours des années précédentes avaient été très considérables. *L'American Tobacco Company* avait réalisé en 1900 un bénéfice net de £ 1.260.000 et en 1902 de £ 1.329.000. Au début de 1902, après paiement des dividendes, il lui restait un excédent de recettes de £ 1.276.000 et l'actif était évalué à £ 18.236.000. *The Continental Tobacco Company* fit en 1900 £ 896.000 de bénéfices et en 1901 £ 1.250.000. Elle pouvait présenter à la fin de 1902 un excédent de recettes de £ 928.000 et l'actif était évalué à £ 22.324.000.

Les réserves faites avaient permis au trust de se constituer en quelque sorte un Trésor de guerre et il se lança bientôt à la conquête des marchés extérieurs.

Les représentants firent des tournées dans le

monde entier pour se rendre compte des débouchés possibles.

Le Trust entama des négociations pour obtenir le monopole du tabac au Japon et essaya de s'assurer la clientèle de la Régie française. Il racheta une grande Société en Allemagne. En Australie, il soutint une longue lutte contre les manufacturiers indigènes ; en août 1894 une Société fut formée sous le nom de *The American Tobacco Company of New South Wales*, au capital de £ 60.000. Elle engloba bientôt une puissante association de fabricants. Vers la même époque, des Sociétés similaires furent formées en Nouvelle-Zélande, à Victoria et dans le sud de l'Australie.

Le trust s'était déjà établi en Afrique du Sud et en 1895 il envoya un représentant à Johannesburg pour y établir une fabrique de cigarettes.

L'Angleterre était le seul pays qui résistait sérieusement aux attaques de M. Duke, le président du trust. *The American Tobacco Company* avait bien établi un bureau à Londres, mais ses opérations ne furent pas, de prime abord, couronnées de succès, nous en trouvons la preuve dans la déposition de M. Duke devant l'Industrial Commission.

« C'est en Angleterre, dit-il, que nous rencontrons nos principaux concurrents dans le commerce des cigarettes. Les manufacturiers anglais achètent nos tabacs de la Caroline et de Virginie, les expédient

chez eux, en font des cigarettes, puis ils viennent nous concurrencer sur les marchés étrangers... Cela est vrai des tabacs aussi bien que des cigarettes. Naturellement le commerce du tabac est limité dans les autres pays, en comparaison de ce qu'il est ici. »

Question. — « L'Angleterre est-elle votre principal concurrent » ?

Réponse. — « Oui, il y a quelques années, l'Angleterre ne fabriquait pas beaucoup de cigarettes mais maintenant il y a dans ce pays de grandes manufactures qui emploient le tabac de la Caroline et de la Virginie. Nous avons perdu nos débouchés en Grande-Bretagne et nous sommes obligés d'y établir des usines. Les droits ont pour résultat d'établir des discriminations au détriment du tabac manufacturé, en d'autres termes, on peut réaliser une économie de 50 o/o si l'on importe le tabac en feuilles en Angleterre en payant les droits et si, avec ce tabac, on fabrique des cigarettes dans le pays même, au lieu d'importer des cigarettes fabriquées en Amérique.

« Le seul moyen de pénétrer sur ce marché, c'est d'élever nos propres usines en Angleterre et de payer les mêmes droits que les importateurs britanniques. »

Cette déclaration fut bientôt suivie par des actes.

A l'automne 1901, M. Duke vint en Angleterre et acheta la maison anglaise *Ogden's Limited*.

Cette *firm* avait un capital de £ 100.000 d'actions ordinaires rapportant 12 0/0 et £ 200.000 d'actions de préférence à 5 1/2 0/0 ; elle fut rachetée pour le prix très élevé de £ 818.000, dont £ 218.000 représentaient le *goodwill*.

Devant l'assemblée des actionnaires le président s'efforça de s'excuser d'avoir cédé devant le trust en faisant la déclaration suivante :

« L'*American Tobacco Company* ne fait pas mystère de son désir de mettre la main sur une grande partie du commerce du tabac, aussi bien en Angleterre que sur le continent. Alors que notre capital actions et obligations est seulement de £ 460.000, il a un capital de £ 50.000.000 ou, en d'autres termes, pour chaque livre de capital émise par nous, ils ont £ 100, de sorte que la partie serait inégale, s'ils voulaient nous faire concurrence. D'autre part, nous devons prendre en considération ce fait que l'*American Tobacco Company* a prélevé sur ses bénéfices une somme de £ 5.000.000 pour la consacrer aux tentatives qu'elle se propose de faire pour accaparer le marché anglais et européen. »

M. Duke entra en pourparlers avec d'autres maisons anglaises. On dit qu'il fit à la maison *Wills* une offre de £ 9.000.000 qui fut refusée.

Sérieusement alarmés, les principaux manufacturiers britanniques résolurent de se grouper contre l'ennemi commun. Treize *firms*, d'entre les plus

importantes, lancèrent une circulaire annonçant la fusion de leurs entreprises respectives sous le nom de *The Imperial Tobacco Company Limited (of Great Britain and Ireland)*.

« Nous désirons, était-il dit dans la circulaire, assurer nos clients que, s'ils restent fidèles au commerce britannique, nous les soutiendrons et que, dans les arrangements qui sont en cours pour réaliser la fusion, il sera soigneusement tenu compte des intérêts du commerce de détail. Aussitôt que nos arrangements seront terminés, nous vous adresserons une nouvelle communication et nous espérons que, dans l'intervalle, nos clients nous continueront la confiance qu'ils nous ont accordée jusqu'ici. »

Le *Prospectus*, publié en 1902, donnait des détails sur le montant du prix d'achat (1).

Sur la somme de £ 11.957.022, £ 8.572.097 représentaient le prix du *goodwill*, des marques de fabrique, des licences, etc.

Les bénéfices moyens annuels des sociétés réunies, pour les trois dernières années, étaient estimés £ 1.062.922.

Le capital émis était de £ 14.518.097 dont £ 1.500.000 en obligations 4 1/4 0/0, £ 4.500.000 en actions de

1. *Prospectus of the Imperial Tobacco Company.*

préférence cumulatives de 5 $1\frac{1}{2}$ 0/0, £ 4.259.049 d'actions ordinaires de préférence et £ 4.259.048 d'actions ordinaires.

Les vendeurs prirent un tiers des obligations et des actions de préférence cumulatives et toutes les actions de préférence et ordinaires.

Au début, tout semblait favoriser le trust britannique, les sympathies du public allaient à lui ainsi que celles des commerçants en détail qui voyaient d'un mauvais œil les tentatives américaines.

Le trust anglais, malheureusement, commit une première faute en achetant la grande *firm* de *Salmon et Gluchstein*. Cette *firm* avait établi partout ses succursales, au grand détriment du commerce de détail, aussi l'*Imperial Company*, en la rachetant, s'aliéna-t-elle la majorité des débiteurs de tabac.

Le trust anglais commit encore une autre faute à l'époque de sa formation, il avait promis aux détaillants un *bonus* important ; la publication des conditions dans lesquelles ce *bonus* serait distribué fut remise pendant plusieurs mois ; la cause de ce délai fut apparemment le fait que l'*Imperial Company*, mise en confiance par les premières manifestations de la faveur du public, se fit de sa puissance une idée exagérée et pensa que les mesures auxquelles elle avait songé tout d'abord pour se concilier les détaillants étaient devenues inutiles.

Elle se décida pourtant le 18 mars à publier une

circulaire dans laquelle elle déclarait avoir mis en réserve une somme de £ 50.000 pour la première distribution semestrielle, elle promettait en outre de payer dans la suite un *bonus* équivalant au cinquième des bénéfices retirés de ses opérations en Angleterre après paiement des dividendes.

Pour pouvoir bénéficier de cet arrangement, les détaillants devaient signer un engagement qui les obligeait à ne pas acheter les produits de l'*American Tobacco Company*.

Les représentants de M. Duke virent immédiatement quel parti ils pourraient tirer de cette exigence maladroite.

« C'est là, déclarèrent-ils, du boycottage pur et simple. L'*Imperial Tobacco Company* inaugure ainsi une nouvelle politique commerciale. On prétend que cette mesure est spécialement dirigée contre nous, mais c'est une arme dangereuse à laisser entre les mains de l'*Imperial Company* car celle-ci peut vous empêcher de vous fournir auprès de toute personne ou Société qui a le malheur de lui déplaire. Elle peut s'opposer à ce que vous fassiez des achats en dehors d'elle et vous remarquerez que d'après la seconde clause de l'engagement vous aurez à vous conformer aux modifications de prix et aux conditions nouvelles qu'elle décidera de temps en temps. C'est là une question sérieuse pour les détaillants

et cela permettrait en fait à l'*Imperial Company* de transformer leurs boutiques en succursales... ».

Quelques jours après l'apparition de l'*Imperial Company*, Ogden envoya à tous les détaillants l'extraordinaire circulaire suivante : « A partir du 2 avril 1902, et pendant les quatre années qui suivront, nous distribuerons à nos clients £ 200.000 par an. La distribution des profits nets commencera aussitôt après le 2 avril 1903, elle aura lieu annuellement dans la suite et sera proportionnelle aux achats faits pendant l'année. La distribution de la somme annuelle de £ 200.000 sera faite tous les six mois, la première répartition ayant lieu aussitôt après le 2 juillet 1902, et sera proportionnelle aux achats effectués pendant une période de trois mois. Pour profiter de cette offre, nous ne demandons pas à nos clients de boycotter les produits d'aucun autre fabricant... ».

L'*Imperial Company* riposta en modifiant son premier arrangement. Elle envoya de nouvelles circulaires pour faire savoir qu'elle n'avait pas l'intention d'abuser de son pouvoir et qu'elle consentait à autoriser l'achat des produits du trust américain à condition de ne pas les mettre en monts.

Mais l'*Imperial Company* s'était mise dans une mauvaise posture, les Américains étaient maintenant aux yeux du public les défenseurs du *free-trade* et leurs adversaires les avocats du boycottage. La

sympathie du public pour l'*Imperial Tobacco Company* avait été fortement ébranlée. Le commerce de détail, de son côté, se révolta et ses membres refusèrent en majorité de signer l'arrangement qu'on leur avait proposé.

L'*Imperial Company* absorba alors plusieurs autres *firms* et changea de tactique, elle prit à son tour l'offensive. Elle entreprit l'exportation de ses produits sur les marchés où le trust américain écoulait les siens et porta même la lutte jusque sur le territoire de l'adversaire en s'alliant avec l'*United States Tobacco Company*, formée de *firms* qui s'étaient séparées de l'*American Tobacco Trust*.

Finalement, un traité de paix fut conclu entre les deux trusts et en septembre 1902 la déclaration suivante fut portée à la connaissance du public :

« Les affaires de *Ogden's Limited* ont été transférées à l'*Imperial Tobacco Company* et les branches d'exportations de l'*Imperial Company*, d'*Ogden's Limited* et de l'*American Tobacco Company* et de ses alliés ont été fusionnées, une société unique est en formation sous le nom de *British American Company Limited*.

« D'après les termes de l'arrangement conclu, l'*Imperial Company* conservera le marché du Royaume-Uni tandis que l'*American Tobacco Company* ne sera pas concurrencée aux Etats-Unis ou à Cuba.

« D'autre part, la *British American Company* sera

libre de rechercher des débouchés dans les autres parties du monde.»

Le prix d'achat de la firm *Ogden* fut de £ 3.000.000 dont £ 1.500.000 représentaient le *goodwill* et 1.000.000 les approvisionnements de tabac, le *goodwill* fut payé avec des actions ordinaires.

Le capital de la *British American Company* était de £ 6.000.000 et l'*Imperial Company* devait nommer six administrateurs sur dix-huit.

Depuis le traité de paix qui a mis fin à la Tobacco war, *The Imperial Tobacco Company* n'a cessé de prospérer jusqu'en 1906. Les dividendes qui étaient nuls en 1902 sont montés à 4 o/o, puis à 6 o/o et enfin 8 o/o en 1905, et 10 o/o en 1906, depuis ils sont redescendus à 6 o/o.

Le capital actions et obligations est actuellement de £ 17.545.165 et l'actif est évalué à £ 20.072.193 (1).

1. Macrosty, *op. cit.*, p. 236.

CHAPITRE XIII

Effets et résultats des Trusts Anglais

Degré de contrôle. — Causes de l'insuccès de certains Trusts. — Influence sur les prix. — Influence sur les conditions de travail.

Degré de contrôle.

Il est difficile de se rendre compte exactement du degré de contrôle exercé par les différents trusts dans les branches de production auxquelles ils appartiennent. *The Calico Printers' Association, Limited*, déclare qu'elle contrôle environ 85 o/o de la production en Angleterre et qu'elle comprend les *firms* les plus importantes.

The Associated Portland Cement Manufacturers Limited disent dans leur *Prospectus* que plus de 80 o/o du ciment produit dans le Royaume-Uni provient des usines établies sur les bords de la Tamise et de la Medway et qu'ils possèdent toutes les usines de cette région, sauf trois.

The British Cotton and Wool Dyers' Association Limited dit représenter 80 o/o de la production, *The Bradford Dyers' Association* 90 o/o, *The Wall Paper Manufacturers Limited* 98 o/o.

The Fine Cotton Spinners, *The Yorkshire Indigo Dyers*, *The Rivet Bolt and Nut Co*, *The Linen Thread Co* et *The English Velvet and Cord Dyers* exercent un quasi-monopole tandis que *The Imperial Tobacco Co*, *The United Turkey Co* et d'autres trusts occupent une position prépondérante.

Le nombre des entreprises absorbées par *The Fine Cotton Spinners* est monté de 31 à 47, par *The Bradford Dyers* de 22 à 33, par *The English Velvet and Cord Dyers* de 11 à 22, par *The British Cotton and Wool Dyers* de 46 à 51, par *The Imperial Tobacco Co* de 14 à 19 (1).

Parmi ces trusts, *The Bradford Dyers* et *The British Cotton and Wool Dyers* ont eu à faire face à de nouveaux concurrents, il en a été de même de *The Imperial Tobacco Co*.

Tous les trusts n'ont pas été également couronnés de succès, les uns ont très bien réussi, d'autres moins bien, d'autres enfin médiocrement ou très mal.

Dans la première catégorie se rangent : *J. and P. Coats*, *The Fine Cotton Spinners' Association*, *The Bradford Dyers' Association*, *The Wallpaper Ma-*

1. W. J. Ashley. *British Industries*, pp. 212-213.

manufacturers et plusieurs autres trusts de moindre importance.

Dans la seconde : *The British Oil and Cake Mills, The Bleachers' Association, J. and J. Baldwin and Partners, The Rivet Bolt and Nut Co.*

Enfin dans la troisième : *The Salt Union, The United Alkali Co, The English Sewing Cotton Co, The Textile Machinery Association, The British Cotton and Wool Dyers' Association, The Calico Printers' Association, The Associated Portland Cement Manufacturers.*

Il est intéressant de rechercher les causes de l'insuccès des Trusts appartenant à la dernière catégorie malheureusement il est parfois difficile de les démêler d'une façon certaine.

On peut cependant les résumer ainsi : 1° élévation intempestive des prix ; 2° surcapitalisation ; 3° mauvaise direction ; 4° hausse du prix des matières premières ; 5° limitation de la production ; 6° événements défavorables (1).

1° *Elévation intempestive des prix.* — La *Salt Union* avait tant de confiance dans son monopole qu'elle estimait pouvoir produire 2.000.000 de tonnes par an et élever les prix de 5 s. par tonne, ce qui lui permettrait de distribuer des dividendes de 20 o/o. La hausse des prix ne tarda pas à attirer des con-

1. W. J. Ashley. *British Industries*. pp. 218 et s.

currences nouvelles, aussi bien à l'extérieur qu'à l'intérieur. Depuis 1892 *The Salt Union* n'a pu distribuer aucun dividende et ses livraisons étaient tombées en 1901 à 900.000 tonnes.

2° *Surcapitalisation*. — La surcapitalisation provient le plus souvent des sommes considérables payées pour le *goodwill* des entreprises rachetées.

The Fine Cotton Spinners, *The Bradford Dyers*, *The British Oil and Cake Mills* eurent à payer pour le *goodwill* des sommes représentant seulement les bénéfices de trois années, *The Associated Portland Cement Manufacturers*, ceux de deux années trois quarts et *J. and J. Baldwin and Partners*, ceux de une année et demie. *The English Sewing Cotton Company*, en revanche, dut payer £ 447.131 pour le *goodwill* de plusieurs entreprises en mauvais état d'exploitation, *The Bleachers' Association* une somme représentant les profits de huit années, *The British Cotton and Wool Dyers'* ceux de huit années un tiers, *The Yorkshire Woolcombers*, ceux de douze années un quart. On ne connaît pas le prix qui a été payé par *The Calico Printers' Association* pour le *goodwill* des entreprises rachetées par elle.

On trouve une autre source de surcapitalisation dans le rachat d'usines en mauvais état pour les fermer ou pour en transformer l'outillage. L'expérience a montré qu'il vaut mieux comme l'ont fait

J. and P. Coats ne grouper que des entreprises puissantes.

3° *Mauvaise direction.* — Il faut bien se rendre compte que la direction d'un groupement aussi vaste qu'un trust nécessite des qualités tout à fait spéciales. Il ne faut pas croire qu'il suffit, pour réaliser les conditions d'une bonne direction, de former un conseil composé des anciens directeurs des usines fusionnées. Il est nécessaire d'opérer une sélection.

Le succès d'un trust dépend entièrement de l'intelligence et de l'habileté de ceux qui sont à sa tête et si l'on compare les *Prospectus* avec les rapports annuels, on constate que les résultats des trusts sont exactement en proportion de ceux qu'avaient pu obtenir séparément les chefs des diverses entreprises réunies.

L'insuccès de *The English Sewing Cotton Company* et de *The Calico Printers' Association* est dû à leur mauvaise direction. *The Calico Printers' Association* avait à sa tête un Conseil de 84 membres et il fut impossible de maintenir la cohésion dans cette cohue.

4° *Hausse du prix des matières premières.* — En 1900, 1901, *The British Cotton and Wool Dyers* eurent à payer £ 15.000 de plus que les années précédentes pour leur charbon et en 1901 l'élévation du prix du coke de 10 s. à 22 s. la tonne fit perdre une somme considérable à *The Portland Cement Manu-*

facturers Limited, ce qui l'empêcha de distribuer des dividendes.

Pour éviter ces difficultés, *J. and P. Coats* et *The Fine Cotton Spinners* ont acquis chacune une mine de charbon.

De même, *The Bradford Dyers Co* a acheté un certain nombre d'actions de la *Bradford Coal Merchants Association*, ce qui lui donne le droit de nommer deux administrateurs. *J. and P. Coats* ont pris pour £ 100.000 d'actions de *The Fine Cotton Spinners' Association* qui leur fournit du fil.

5° *Limitation de la production*. — Nous avons vu combien il est avantageux pour un industriel de pouvoir faire marcher ses usines à plein. La nécessité de limiter la production est le plus souvent une cause de perte. C'est ainsi que, la quantité d'articles traités par *The British Cotton and Wool Dyers Co*, ayant diminué de 25 0/0 en 1900, cette société trouva que sa production lui avait coûté proportionnellement plus cher en raison de la réduction de la production.

6° *Événements défavorables*. — Il est certains événements tels qu'une famine dans l'Inde, une révolte en Chine, qui peuvent exercer une grande influence sur le mouvement des affaires et sur les prix et qu'il est impossible à un Trust, même le plus puissamment organisé, de prévenir ou d'empêcher.

Influence sur les prix

On a constaté que les prix s'étaient légèrement élevés dans plusieurs industries dans lesquelles des trusts s'étaient formés. Mais le plus souvent, cette hausse a correspondu à l'élévation du prix des matières premières (1).

Tel a été le cas, par exemple, pour *The Fine Cotton Spinners' Association*.

The Bradford Dyers ont vu leur coût de production augmenté spécialement pour certaines catégories d'articles, à cause de la hausse des matières premières, spécialement du charbon, aussi se sont-ils vus forcés d'élever leurs prix.

The English Sewing Cotton Company s'est trouvée dans la même nécessité.

Dans l'ensemble, les trusts anglais, sauf la *Salt Union* et *The United Alkali Co*, ont suivi une politique assez modérée ; dans la plupart des cas, d'ailleurs, ils ne pouvaient agir autrement sans imprudence, car l'absence de barrières douanières aurait permis aux producteurs étrangers, attirés par l'élévation des prix de venir réveiller la concurrence.

1. *Industrial Commission. Industrial Combinations in Europe, passim.*

Influence sur les conditions de travail

Les Trusts anglais semblent se préoccuper beaucoup de l'opinion publique, en ce qui concerne leurs rapports avec les ouvriers et quoique plusieurs d'entre eux, dans le but de réaliser des économies, aient fermé quelques usines, ils hésitent généralement à recourir à cette mesure quand elle doit priver de travail un certain nombre d'ouvriers.

C'est pour l'Angleterre un grave problème que de trouver un remède au chômage qui existe chez elle à l'état endémique, aussi les industriels ne se soucient-ils pas de s'exposer à l'accusation d'aggraver volontairement cette situation.

Il semble que la plupart des producteurs qui ont formé des trusts aient espéré que la production serait rendue ainsi beaucoup plus régulière et que par suite les ouvriers pourraient être employés d'une façon plus stable et recevoir de meilleurs salaires.

The Bradford Dyers' Association, par exemple, a augmenté les salaires de son personnel. Déjà, avant la formation du trust, les patrons vivaient en bons termes avec les *trade-unions*. Il existe maintenant un comité mixte composé d'un égal nombre de patrons et d'employés, ce comité fixe d'avance le taux des salaires pour l'année suivante et aucune modifica-

tion ne peut être apportée à la convention sans un préavis de trois mois (1).

Il nous semble intéressant d'étudier dans quelques détails un système qui a été introduit par M. Smith, de Birmingham, dans l'industrie de la fabrication des literies (2).

Ce système avait pour but d'établir une étroite solidarité d'intérêts entre patrons et ouvriers et si l'on avait cru les partisans de M. Smith, l'application de ce projet dans toutes les industries aurait sans doute amené la solution de la question sociale.

M. Smith, dans l'exposé de son système, déclare tout d'abord que la base sur laquelle les prix doivent être fixés est, à son avis, celle du coût de production et il considère comme un criminel celui qui avilit les prix aux dépens de ses concurrents.

Le coût de production doit donc être déterminé. C'est là une opération plus difficile qu'on le pense. Les différents fabricants se réuniront et examineront les diverses dépenses qui doivent entrer en ligne de compte. Il faudra y comprendre, non seulement le coût des matières premières et les salaires des ouvriers, mais encore l'intérêt du capital engagé, le loyer des bâtiments, les traitements des directeurs,

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 33.

2. *Report of the Industrial Commission*, p. 19 et E. J. Smith. « *The New Trades Combination Movement* ». *Passim*.

même si les directeurs sont eux-mêmes les capitalistes.

Chaque fabricant s'engage alors à ne pas vendre ses produits au-dessous du coût de production. Quand l'accord sera établi sur ce point, la partie la plus difficile de la tâche sera accomplie. Il reste maintenant à établir une union d'intérêts entre patrons et ouvriers.

Pour cela M. Smith préconise :

1° La formation d'une association parmi les ouvriers s'il n'en existe pas encore ;

2° La signature d'un contrat entre l'association patronale et le syndicat ouvrier. Les patrons s'engageront à n'employer que des ouvriers syndiqués et les ouvriers de leur côté prendront l'engagement de ne travailler que pour des patrons appartenant à l'association ;

3° La détermination du taux des salaires et des conditions de travail. Les patrons s'engageront à ne pas les modifier ou au moins à ne pas les modifier au détriment des ouvriers, aussi longtemps que l'*Al-liance* sera en vigueur.

4° Le paiement d'un *bonus* supplémentaire sur les salaires qui sera payé le premier jour de paye après la publication de la nouvelle liste des prix. Le taux de ce *bonus* restera le même toute la durée du contrat, mais tout *bonus* supplémentaire payé en conséquence d'une augmentation des profits sera soumis à une

échelle mobile. Le *bonus* sera fixé en proportion de ce que les salaires représentent dans le prix de vente d'un article.

5° L'établissement d'un comité des salaires et de conciliation composé d'un nombre égal de patrons et d'ouvriers.

Le président sera un patron et le vice-président un ouvrier. Toutes les questions concernant l'élévation ou la baisse des profits ou la fixation de nouveaux prix seront d'abord soumises à ce comité et toutes les difficultés s'élevant entre patrons et ouvriers seront portées devant lui. Si les avis sont également partagés, un arbitre devra être nommé ;

6° Les patrons conserveront pleins pouvoirs en ce qui concerne la direction et la discipline intérieure de leurs usines.

Cependant toutes les questions relatives aux salaires ou aux conditions de travail devront être portées devant le Comité ;

7° Quoique le comité n'ait pas le pouvoir de modifier les salaires déterminés à l'époque de la formation de l'*Alliance*, chaque partie au contrat aura le droit, en cas de circonstances exceptionnelles, de provoquer une délibération du Comité.

Après la formation de l'*Alliance*, une grève ne sera possible qu'à la suite d'une décision prise d'un commun accord par les deux parties, il en serait de même pour un lock-out.

On s'occupera ensuite de constituer un fonds de réserve et de garantie au moyen de cotisations prélevées sur tous les membres, il ne sera pas nécessaire d'ailleurs que cette cotisation soit entièrement payée, chaque membre sera autorisé à ne payer en espèces qu'une partie de sa contribution et à engager son crédit pour le surplus.

D'autre part, une *Section spéciale d'investigation* sera chargée d'examiner les plaintes élevées contre des membres de l'Alliance accusés ou soupçonnés d'avoir manqué de parole. Dans les cas où ces plaintes seront reconnues exactes, le délinquant sera frappé d'une amende proportionnelle à la nature et à l'importance de l'infraction.

Les intermédiaires seront rémunérés par une allocation spéciale suffisante pour leur permettre de vendre au même prix et aux mêmes conditions que les fabricants.

Les gros acheteurs pourront, deux fois par an, envoyer au secrétaire de l'Alliance un relevé de leurs achats et réclamer une prime proportionnelle.

Le plan de M. Smith fut mis d'abord à exécution dans l'industrie de la literie. En juillet 1900, il y avait 56 fabricants de literie en Angleterre ; sur ce nombre 50 faisaient partie de l'alliance et 6 lui étaient opposés.

L'*Alliance* a été en vigueur pendant dix ans environ, mais après des vicissitudes diverses, elle a été dissoute.

Le succès qui avait, au début, semblé couronner les tentatives de M. Smith avait poussé certains industriels à demander à ce dernier d'organiser des *Alliances* similaires dans leurs branches d'industrie respectives, mais le mouvement ne s'est pas aussi répandu que l'avaient espéré ses initiateurs.

Dans ces sortes d'associations, nous l'avons vu, il y a entente des fabricants et des ouvriers dans le but d'augmenter les profits et d'élever les salaires aux dépens des consommateurs. Cet objet, il est vrai, peut être atteint sans élever sensiblement les prix au moyen des économies réalisées à la suite de la formation de l'association, économies qui permettent d'abaisser le coût de production. Cependant tel n'est pas toujours le cas et M. Smith lui-même déclare que c'est seulement lorsqu'une *Alliance* se trouve en mesure d'élever les prix dans une certaine proportion qu'on peut la considérer comme étant en voie de réussite, et il est d'avis que les consommateurs n'ont pas à se plaindre tant que les profits réalisés restent dans des limites raisonnables.

Le taux des profits qui a été adopté pratiquement par la *Bedstead Combination* représentait environ 10 o/o du coût total de production.

Beaucoup de personnes ont prédit que les alliances auraient la vie courte parce qu'on ne pouvait espérer que les ouvriers observent strictement leurs

engagements et refusent de travailler pour les patrons qui n'entreraient pas dans l'association.

Mais il semble que le principal point faible des *Alliances* est qu'elles ne tiennent pas compte des intérêts des consommateurs. Si ce système se généralisait et était appliqué dans toutes les branches d'industrie, tous les objets nécessaires à l'existence augmenteraient de prix et ce que les ouvriers gagneraient d'un côté comme producteurs, ils le perdraient de l'autre comme consommateurs.

CONCLUSION

Arrivés au terme de cette étude, il nous reste à examiner quel est l'avenir qui semble réservé aux trusts en Angleterre.

Il est vraisemblable que, tant que l'Angleterre restera fidèle au libre-échange, les raisons qu'ont les producteurs de se grouper et de s'organiser en trusts ne feront que devenir plus pressantes.

La fusion des entreprises autrefois concurrentes a en effet dans ce pays, nous l'avons vu, un double avantage. Elle permet d'abord de réunir en un faisceau solide les forces vives de l'industrie anglaise pour résister aux attaques des producteurs étrangers qui, à la faveur de la liberté d'importation sans restrictions, écoulent à vil prix sur le marché anglais leur surplus de production. D'autre part, par les économies qu'elle permet de réaliser, économies qui abaissent le coût de production, elle permet aux industriels anglais de lutter sur les marchés neutres pour conserver leurs débouchés et en acquérir de nouveaux, ce qui est pour eux, on le sait, une ques-

tion vitale puisqu'ils fabriquent principalement pour l'exportation.

Cependant, l'absence même de barrière douanière est un grand obstacle au développement des trusts anglais.

Un trust, dans un pays libre-échangiste, peut sans doute réaliser plusieurs avantages appréciables ; il peut plus facilement profiter de la hausse des cours ou offrir une résistance plus solide à la baisse des prix que quand l'industrie n'est pas organisée, il peut abandonner la fabrication des articles qui sont vendus à perte ou en élever les prix à un niveau rémunérateur, il peut conserver pour lui-même, ou au moins conserver plus longtemps que sous un régime de concurrence sans restriction, le résultat des économies provenant des perfectionnements réalisés dans la production et la distribution, au lieu d'être obligé d'en faire profiter immédiatement les consommateurs.

En dehors de cela, ses pouvoirs sont limités et il ne peut élever les prix au-dessus d'un certain niveau, car il a toujours à tenir compte de la concurrence potentielle de l'étranger. C'est pour avoir négligé cette considération élémentaire que la *Salt Union* aboutit à une chute lamentable.

Quand un Trust est dépourvu de l'appui d'un tarif douanier, son succès dépend essentiellement de la manière dont il est dirigé et administré ; nous avons vu par l'exemple de la *Calico Printers' Asso-*

ciation combien cet élément est important. La direction du Trust est autrement difficile et délicate que celle d'une seule entreprise et il est à prévoir que dans l'avenir on aura à se préoccuper de la nécessité de donner une éducation spéciale aux futurs « capitaines d'industrie ».

On peut maintenant se demander ce qu'il adviendrait si l'Angleterre, s'engageant dans la voie où veulent la pousser les *Tariff Reformers*, se décidait à renoncer au système libre-échangiste et établissait des droits protecteurs. Il est incontestable que, dans cette éventualité, la formation de nouveaux trusts serait favorisée et que la situation de ceux qui existaient déjà serait singulièrement consolidée. Peut-être même verrait-on les trusts anglais en arriver à se livrer aux mêmes abus que les trusts américains et les cartels allemands et à pratiquer également le *dumping*. Ce serait alors sur les marchés neutres une guerre à mort. La situation deviendrait rapidement intolérable et une crise générale s'ensuivrait. Les différents pays industriels se décideraient peut-être alors à réunir une conférence pour examiner les moyens de remédier aux abus du protectionnisme, comme l'avait proposé le ministre des Finances de Russie, au moment de la conférence de Bruxelles sur les sucres.

Il est certain que le moyen le plus efficace serait, sinon l'adoption du libre-échange universel, du moins

la revision générale des tarifs douaniers et leur réduction à un niveau modéré, ce qui empêcherait les Trusts de bénéficier d'avantages artificiels.

Si ce résultat devait se produire, on ne peut que souhaiter que les partisans de la *Tariff Reform* voient bientôt triompher leurs idées.

Vu : le Président de la thèse,

SOUCHON

Vu : le Doyen,
LYON-CAEN

Vu et permis d'imprimer :
Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris,

L. LIARD

BIBLIOGRAPHIE

- American Industrial Commission, vol. XVIII. Industrial Combinations in Europe.
- AMPHLETT WHITEHOUSE. — The Companies Act 1907, and The Limited Partnerships Act. 1907, with explanatory notes thereon.
- ASHLEY. — British Industries.
— Surveys, historic and economic.
- BABLED. — Les syndicats de producteurs et détenteurs de marchandises, au double point de vue économique et pénal.
- BERARD. — L'Angleterre et l'Impérialisme.
- BOWLEY. — England's Foreign Trade in the nineteenth century.
- BROUILHET. — Essai sur les ententes commerciales.
- CHAPMAN. — Lancashire Cotton industry.
— Cotton Industry and Trade.
- COLLIEZ. — Coalitions industrielles d'aujourd'hui.
- COX. — British Industries under Free Trade.
- CUNNINGHAM. — The growth of English Industry and Commerce.

- DOLLEANS. — De l'accaparement.
- DUCHAÎNE. — La question des Trusts.
- Encyclopædia of the Laws of England.
- GENART. — Les Syndicats industriels.
- GRUNZEL. — Uber Kartelle.
- System der Industriepolitik.
- HOBSON. — The Social Problem.
- Evolution of Modern Capitalism.
- JEANIE. — Iron Trade in Great Britain.
- JEANS. — Trusts, Pools and Corners.
- JENKS. — The Trust Problem.
- LEHR. — Eléments de droit civil anglais.
- MACGREGOR. — Industrial Combination.
- MACKENZIE. — The American Invaders.
- MACROSTY. — The Trust and the State.
- The Trust movement in British Industry.
- MARTIN SAINT-LÉON. — Cartels et Trusts.
- RAFFALOVICH. — Trusts, Cartels et Syndicats.
- ROGERS. — The Industrial and Commercial History of
England.
- ROUSIERS(de). — Syndicats industriels de producteurs en France
et à l'Etranger.
- Les Industries monopolisées aux Etats-Unis.
- SHADWELL. — Industrial efficiency.
- SMITH. — The new Trades combination movement.
- Tariff Commission. Report of the Tariff Commission,
- The Textile Trades.
- The Iron and Steel Trades.

The Times Law Reports.

VIALATTE. — La Crise anglaise, Impérialisme et Protection-
nisme.

WEBB. — Problems of modern Industry.

WILLIAMS. — Made in Germany.

Collections du *Quarterly Journal of Economics* et de l'*Economic Journal*.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION	5
CHAPITRE I. — Généralités sur les Trusts. — Origine du mot « Trust ». — Définition du Trust. — Hiérarchie des ententes entre producteurs . . .	9
CHAPITRE II. — Eléments de la formation des Trusts. — Concentration des entreprises. — Uniformité des produits. — Concentration financière. — Les Trusts et le protectionnisme	19
CHAPITRE III. — Causes de la formation des Trusts en Angleterre. — Causes de la lenteur de l'Angle- terre à entrer dans le mouvement de formation des Trusts. — Raisons qui l'ont forcée à adop- ter ce mode d'organisation	31
CHAPITRE IV. — Avantages réalisés par les Trusts. — Réduction des frais de production et de distri- bution. — Meilleure organisation du travail. — Répartition des risques industriels	61
CHAPITRE V. — La législation anglaise et les Trusts. — L'accaparement et les coalitions devant les lois et la jurisprudence anglaises. Lois sur les So-	

ciétés.....	71
CHAPITRE VI. — Mode de formation des Trusts anglais. — Le rôle du « promoter ». — Le « goodwill ». Profits des « promoters ». — Attribution des actions. — Garantie des souscriptions. Surcapitalisation.....	III
CHAPITRE VII. — Classification des Trusts anglais. — Trusts de l'industrie textile. — Trusts de l'industrie métallurgique. — Industries diverses.....	121
CHAPITRE VIII. — The Salt Union et The United Alkali Co. — Elévation des prix par la Salt Union. — Son insuccès. — Analogie de l'histoire de The United Alkali Co avec celle de The Salt Union.....	125
CHAPITRE IX. — Les Trusts de l'industrie textile. — Coup d'œil sur l'industrie textile anglaise. — J. and P. Coats Limited. — The English Sewing Cotton Company. — The Fine Cotton, Spinners' and Doublers' Association. — The Bleachers' Association. — The Bradford Dyers' Association.....	135
CHAPITRE X. — Les Trusts de l'industrie métallurgique. Bell Brothers. — Dorman Long and Co. — Le Groupe Furness. — Guest, Keen and Nettlefolds. — Armstrong, Whitworth and Co. — Vickers Sons and Maxim. — Trusts en formation....	161
CHAPITRE XI. — Etude de divers autres trusts. — The	

British Oil and Cake Mills. — The Wall Paper Manufacturers Company Limited. — The Associated Portland Cement Manufacturers. — Limited.....	175
CHAPITRE XII. — Etude de divers autres Trusts (suite). The Soap Trust. — Son insuccès. — The Imperial Tobacco Company et la « Tobacco war »	187
CHAPITRE XIII. — Effets et résultats des Trusts anglais. — Degré de contrôle. — Causes de l'insuccès de certains Trusts. — Influence sur les prix. — Influence sur les conditions de travail...	203
CONCLUSION. — L'avenir des Trusts anglais.....	217
BIBLIOGRAPHIE	221

